



Munich Personal RePEc Archive

Interaction of Public and Private Actors in Regional Integration Groups - Theoretical Approaches and Experience of the CIS

Libman, Alexander

2005

Online at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/17044/>
MPRA Paper No. 17044, posted 01. September 2009 / 11:06

Взаимодействие государственных и частных структур в интеграционных группировках: теоретические подходы и опыт СНГ

Александр Либман

Аннотация: В настоящей работе рассматривается воздействие процессов региональной экономической интеграции на характер взаимодействия государства и бизнес-структур. Показывается, что особенности модели интеграционного процесса влияют на особенности трансформации отношений государственных и частных игроков за счет возможной интенсификации конкуренции юрисдикций и анализируются последствия подобной трансформации для формирования экономических институтов. С этой точки зрения анализируются процессы формальной и неформальной интеграции на постсоветском пространстве.

Москва 2005

Оглавление

Введение	3
1. Теоретические подходы к анализу взаимодействия государственных и частных структур в интеграционных группировках	12
1.1. Экономическая интеграция и конкуренция юрисдикций.....	12
1.2. Социально-экономические эффекты конкуренции юрисдикций	26
1.3. Влияние международных режимов и межгосударственных отношений власти на результаты конкуренции юрисдикций	42
1.4. Экономическая интеграция, спрос и предложение на «рынке публичных благ и институтов»	50
2. Особенности взаимодействия государственных и частных структур на постсоветском пространстве.....	76
2.1. Модели взаимодействия государственных и частных структур в отдельных странах СНГ	76
2.2. «Институциональные ловушки» и взаимодействие государственных и частных структур в странах СНГ	98
3. Экономическая интеграция стран СНГ с точки зрения взаимодействия государственных и частных структур.....	119
3.1. Особенности формально-государственной интеграции на постсоветском пространстве.....	119
3.2. «Интеграция снизу» и взаимодействие хозяйствующих субъектов.....	131
3.3. Возможности и риски «корпоративной» интеграции в СНГ	146
Заключение	163
Список использованной литературы	170
<i>Приложение 1. Модификации неоклассической модели конкуренции юрисдикций</i>	182
<i>Приложение 2. История приватизации в России, в Казахстане и на Украине.....</i>	185

<i>Приложение 3. Показатели качества институтов и демократизации в странах СНГ.....</i>	<i>186</i>
<i>Приложение 4. Антимонопольные ведомства стран СНГ.....</i>	<i>190</i>

Введение

Актуальность темы исследования. Проблематика экономической интеграции на протяжении всей послевоенной истории остается одной из центральных тем в экономической науке. Можно сказать, что значимость данной проблемы возрастала параллельно с ростом числа интеграционных группировок. В настоящее время практически все страны-члены Всемирной торговой организации являются членами интеграционных объединений.

В центре внимания экономической науки, исследующей проблемы региональной экономической интеграции, находятся ее экономические эффекты, в частности, влияние интеграционных процессов на торговлю, потоки капиталов и рабочей силы и благосостояние стран-участниц интеграционной группировки. Между тем, интеграция воздействует на экономическую систему не только напрямую, но и косвенно – влияя на характер функционирования политической системы и ее воздействие на экономику. Государство не является «внешней» силой по отношению к процессам интеграции; интеграционные процессы сами воздействуют на политические. Среди множества политико-экономических эффектов интеграции важную роль играет изменение характера взаимодействия государственных и частных структур, поскольку частные структуры входят в число ведущих участников процесса принятия коллективных решений. Оно оказывает существенное воздействие на социально-экономические результаты интеграции. Характер данного воздействия во многом остается неизученным.

Проблемы экономической интеграции играют важную роль и для постсоветских стран. Практически сразу после распада СССР встал вопрос о создании интеграционной группировки с участием бывших союзных республик. За прошедшее десятилетие было принято множество соглашений как в рамках СНГ, так и в рамках субрегиональных группировок (например, Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), Организации Центральноазиатского сотрудничества (ОЦАС), Союзного государства России и Беларуси и других). Тем не менее, попытки «интеграции сверху» на постсоветском пространстве оказались безуспешными. Ни одна из интеграционных группировок не преодолела стадии ограниченной зоны свободной торговли.

В то же время сегодня все чаще обсуждается новое явление – экспансия крупного бизнеса (прежде всего, российского) на постсоветском пространстве. Многие исследователи и политики видят в этом процессе новую возможность интеграции или консолидации стран СНГ. Между тем, консолидация постсоветского пространства также оказывает важное воздействие на процессы взаимодействия государственных и частных структур, которые, помимо всего прочего, обладают в странах Содружества определенной спецификой. Данная тема также во многом остается неизученной.

Все сказанное обуславливает актуальность настоящего исследования.

Объектом исследования являются экономические и политические системы государств СНГ, а также региональные интеграционные группировки, созданные странами Содружества. Необходимо подчеркнуть, что СНГ рассматривается как географический регион, включающий в себя все постсоветские страны, кроме Прибалтики. Поэтому в исследовании рассматриваются как само Содружество, так и так называемые

субрегиональные интеграционные группировки (ЕврАзЭС, ОЦАС, Единое экономическое пространство (ЕЭП) и другие). Основное внимание уделяется трем ведущим с экономической точки зрения постсоветским государствам – России, Украине и Казахстану.

Предметом исследования является трансформация взаимодействия государственных и частных структур в результате региональной экономической интеграции. Используются широкое определение термина «региональная интеграция», под которой понимается «интенсификация трансграничного политического, экономического и (цивилизационно-) общественного взаимодействия в определенном регионе мира»¹. Иначе говоря, интеграция включает в себя в том числе и устранение барьеров на пути движения благ и факторов производства и возникающую за счет этого систему взаимосвязанных рынков, а не только создание официальных структур интеграции. Под «государственными структурами» понимаются организации государственной власти (правительства, администрации, судебные системы, центральные банки и др.). Термин «частные структуры» включает в себя как крупные интегрированные бизнес-группы, так и малые и средние компании и даже индивидуальных предпринимателей.

Целью исследования является определение изменений в характере взаимодействия государственных и частных структур в результате процессов региональной экономической интеграции, а также анализ опыта и перспектив СНГ в данной области. Данная цель предполагает следующие основные **задачи исследования:**

- Определение качественной специфики взаимодействия государственных и частных структур в интеграционных группировках.

¹ Ziltener P. Gibt es einen regionalen Integrationsprozess in Ostasien? – Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Discussion Paper. – Januar 2003. - S.9

- Сравнительный анализ теоретических концепций взаимодействия государства и бизнеса в интеграционных группировках, выявление пределов применимости этих концепций.
- Анализ моделей взаимодействия государственных и частных структур в государствах СНГ, а также их социально-экономических последствий,
- Анализ состояния экономической интеграции на постсоветском пространстве (прежде всего, с точки зрения взаимодействия на микроуровне),
- Применение теоретической модели к анализу взаимодействия государственных и частных структур в странах СНГ.

Теоретическая и методологическая основа исследования.

Теоретико-методологической основой исследования выступают следующие три основных подхода:

1) *Институциональная экономика* (institutional economics) - подход, в основе которого находится представление о значимости институтов, или формальных и неформальных норм и правил, для функционирования экономических систем и поведения экономических субъектов. В данной работе применяются, прежде всего, положения неoinституционализма, разработанного такими авторами, как Р.Коуз, О.Уильямсон, А.Алчиан, Х.Демсетц и др. Особенностью неoinституционального подхода является использование инструментария неоклассической экономики (прежде всего, модели «homo oeconomicus», рационального и эгоистичного экономического субъекта). Однако нами используются и отдельные элементы австрийской школы (Ф.А. фон Хайек, М.Ротбарт, И.Кирцнер), делающей акцент на значимости процесса познания в эволюции институтов, «старого» институционализма (Дж.К.Гэлбрейт, Г.Ходжсон, У.Самуэльс, Ф.Перру), в центре внимания которого находятся отношения экономической власти,

теории экономических порядков (Ordnungstheorie) В.Ойкена, а также политологической институциональной теории (теории международных режимов).

2) *Интеракционная экономика* (interaction economics). Данный подход, предложенный К.Хоманном, предполагает отказ от традиционной «экономики Робинзона Крузо», до сих пор господствующей во многих учебниках по микроэкономике. В соответствии с ним, в экономической системе постоянно взаимодействует множество рациональных эгоистичных субъектов, преследующих различные цели. При принятии решений ими учитываются также и возможные «ответные» решения, которые могут быть приняты другими субъектами. Соответственно, социально-экономические результаты функционирования экономической системы определяются особенностями взаимодействия субъектов экономики, их стратегиями, их преднамеренными и непреднамеренными результатами. Региональная экономическая интеграция и интенсификация взаимодействия хозяйствующих субъектов трансформирует стратегии игроков, воздействуя на их социально-экономические последствия. Поэтому анализ процессов региональной интеграции предполагает изучение возможных трансформаций экономических стратегий и поведения хозяйствующих субъектов.

3) *Теория общественного выбора* (public choice), или *новая политическая экономия* (Neue Politische Oekonomie). Данный подход предполагает изучение политических процессов с использованием уже описанной модели «homo oeconomicus». Тем самым, политика «эндогенизируется» в экономических моделях; государство рассматривается не как внешний субъект, вмешивающийся в экономику с целью повышения благосостояния нации, а как совокупность игроков (бюрократов, политиков и др.), преследующих свои собственные цели. Теория общественного выбора

разрабатывалась такими исследователями, как Дж. Бьюкенен, М.Олсон, П.Нисканен, Э.Доунс и др. Аналогичный подход получил распространение в политологических исследованиях в рамках т.н. концепции «рационального выбора» - rational choice theory. Помимо этого, отдельные аспекты (в частности, взаимосвязь экономических и политических явлений в международных отношениях, роль гегемонии в международных экономических отношениях) рассматриваются на основе концепций *международной политической экономики* (international political economy) – политологической дисциплине, изучающей взаимосвязь политики и экономики в международных отношениях.

Информационную базу исследования составляют данные статистики государств СНГ и межгосударственных органов (Статистического комитета СНГ, Всемирного банка), а также публикации негосударственных организаций (Transparency International, Freedom House, Cato Institute и др.). Нами используются материалы, опубликованные в российских и зарубежных журналах (таких, как «Вопросы экономики», «Экономическая наука современной России», «Проблемы теории и практики управления», «Мир перемен», «Мировая экономика и международные отношения», «Общество и экономика», «Экономика и математические методы», «Pro et Contra», “Journal of International Economics”, “Journal of Political Economy”, “Journal of Public Economics”, “Constitutional Political Economy”, “American Economic Review”, “Journal of Institutional and Theoretical Economics”, “International Tax and Public Finance”, “ORDO”, “Jahrbuch für Neue Politische Oekonomie”, “Aussenwirtschaft” и др.), монографиях, рабочих материалах и докладах университетов, международных организаций и исследовательских центров (таких, как NBER, IRIS, CESifo и др.), а также в сети Интернет.

Степень разработанности темы. Несмотря на актуальность рассматриваемой проблематики, она пока не получила детального рассмотрения в экономической литературе. Проблематика экономической интеграции (в том числе, интеграции в СНГ) исследовалась такими российскими учеными, как А.Барковский, О.Богомолов, Л.Вардомский, В.Вашанов, Р.Гринберг, В.Евстигнеев, Л.Зевин, Ф.Клотцвог, Л.Косикова, Л.Краснов, А.Шурубович, Ю.Шишков, Н.Ушакова и др. Среди зарубежных авторов необходимо выделить работы Б.Балассы, Я.Тинбергена, П.Самуэльсона. Тем не менее, в большинстве исследований вне сферы анализа остаются политико-экономические проблемы экономической интеграции. Как правило, анализ ограничивается чисто экономическими явлениями, а политическая сфера выступает в качестве экзогенного фактора, способного (с большим или меньшим успехом) улучшить или ухудшить экономическую ситуацию в интеграционной группировке. Также практически нет работ, учитывающих фактор трансформации взаимоотношений государства и бизнеса в процессе экономической интеграции. Исключение составляет литература по теории конкуренции юрисдикций (В.Кербер, Д.Вилдасин, Дж.Вилсон, М.Вольгемут, Х.Зиберт, Х.-В.Зинн, Г.Зодров, П.Мирцковски, Ч.Перру, Л.Фельд, Ф.Шарпф, Г.Шелдеруп, М.Штрайт, Э.Янеба и др.), однако она большей частью или носит чисто теоретический характер, или обращена на анализ промышленно развитых стран, что ограничивает ее применимость для исследования переходных экономик.

Немало работ посвящено практическим проблемам функционирования крупного бизнеса и его взаимоотношениям с властью в странах СНГ. Данный вопрос исследовался И. Беляевой, М.Брилл Олкотт, А.Зудиным, И.Ивасаки, О. Крыштановской, Н. Лапиной, А.Мухиным, Я.Паппэ, С. Перегудовым, Т.Фраем, А.Шляйфером, А.Яковлевым и другими экономистами и

политологами. Однако недостаточно внимания уделялось проблеме трансформации взаимоотношений между государственными и частными структурами в процессе экономической интеграции. Работы российских авторов, посвященные анализу конкуренции юрисдикций в странах с переходной экономикой, немногочисленны (можно выделить таких авторов, как К.Баранова, С.Коковин, Р.Евстигнеев, В.Макаров, А.Нестеренко, А.Яковлев) и обращены исключительно на анализ внутригосударственной конкуренции юрисдикций. Сфера межгосударственной конкуренции юрисдикций в рамках СНГ остается неизученной.

Научная новизна исследования состоит в следующем:

- Предложен политико-экономический подход к анализу трансформации взаимодействия государственных и частных структур в интеграционных группировках, основанный на концепциях «позитивной и негативной интеграции» и конкуренции юрисдикций.
- Выявлены институциональные рамки (как внутренние – национальные институты, так и внешние – международные режимы) «эффективного функционирования» конкуренции юрисдикций в условиях негативной интеграции.
- Показано, каким образом система власти в экономике воздействуют на процессы конкуренции юрисдикций и их социально-экономические результаты; проанализирована способность конкуренции юрисдикций обеспечить выход из «институциональной ловушки».
- Проведен сравнительный анализ взаимодействия государственных и частных структур в ведущих государствах СНГ (России, Украине и Казахстане); определены основные общие и особенные черты моделей взаимоотношений государства и бизнеса, сложившихся в этих странах, сделан прогноз их развития.

- Исследованы последствия экспансии российского бизнеса и увеличения масштабов экономического взаимодействия на микроуровне для взаимодействия государства и бизнеса и, тем самым, результатов конкуренции юрисдикций и интеграции стран СНГ.

Практическая значимость работы заключается в прикладном характере постановки проблем и выработанных рекомендаций в отношении интеграции стран СНГ. В работе предлагается общая концептуальная схема, позволяющая вырабатывать конкретные подходы к политике экономической интеграции в региональных группировках. Прежде всего, в отличие от многих существующих сегодня подходов, работа ориентирована на выработку интеграционной политики с учетом базовых социально-экономических результатов функционирования экономической системы (таких, как эффективность, социальная справедливость, индивидуальная свобода и др.).

Значительная часть работы посвящена разработке теоретической модели взаимодействия государственных и частных структур в интеграционных группировках. Данный факт, однако, не делает работу менее значимой с практической точки зрения. Теоретическая схема необходима для научного анализа эмпирических фактов из сферы взаимодействия государства и бизнеса в СНГ, а также прогнозирования их социально-экономических последствий.

1. Теоретические подходы к анализу взаимодействия государственных и частных структур в интеграционных группировках

1.1. Экономическая интеграция и конкуренция юрисдикций

Для анализа взаимодействия государства и бизнеса целесообразно использовать концепцию «**позитивной**» и «**негативной интеграции**» (positive and negative integration), впервые выдвинутую Я. Тинбергеном в 50-х годах². Под негативной интеграцией понимается устранение национальных барьеров на пути перемещения благ и факторов производства и формирование системы взаимосвязанных рынков (создание режима «четырех свобод» перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы). Иначе говоря, негативной интеграцией создается «единое (рыночное) экономическое пространство» на территории интеграционной группировки³. Позитивная интеграция представляет собой процесс гармонизации институтов, экономической и социальной политики и часто предполагает формирование наднациональных органов власти⁴. В качестве альтернативных терминов иногда используются термины «институциональная» и «рыночная

² См.: Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. - М.: Международные отношения, 2003. – С.347

³ Сколь бы то ни было четкое теоретическое определение понятия единого экономического пространства отсутствует. В большинстве нормативных документов и комментариев к ним оно связывается с режимом «четырех свобод» См.: Концепция формирования Единого экономического пространства от 19 сентября 2003 г.; Договор «О таможенном союзе и едином экономическом пространстве» от 25 февраля 1999 г.; EFTA Secretariat. The European Economic Area. - Geneva, 2002.

⁴ Grinberg R. Integration und Desintegration im postsowjetischen Wirtschaftsraum. // Cassel D., Welfens P.J.J. (Hrsg.) Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union. - Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003. – S.343; Vink M.P. Negative and Positive Integration in European Immigration Policies. - European Integration online Papers. – 2002. - Vol. 6. - No. 13. - P.2

интеграция»⁵, «интеграция первого» и «второго порядка»⁶ или «активная» и «пассивная интеграция»⁷.

Интерес к концепции «позитивной и негативной интеграции» связан и с особенностями интеграционных процессов в современной мировой экономике. Традиционно теория экономической интеграции рассматривала ее как ряд последовательных этапов — зоны свободной торговли (ЗСТ), таможенного союза, «общего рынка», экономического и валютного союза (данная классификация была предложена Б.Балассой). При этом каждая из форм «включает в себя» предшествующие. Классическим примером подобной последовательной интеграции является Европейский союз. Однако современные региональные группировки, такие, как НАФТА, АСЕАН или АТЭС не вписываются в классическую схему⁸. Например, «новый регионализм» НАФТА сочетает элементы зоны свободной торговли и общего рынка (свободу перемещения товаров и факторов производства) при более ограниченной гармонизации институтов и норм, чем на стадии «общего рынка» ЕС⁹. Еще более сложной является конструкция «открытого регионализма» АТЭС¹⁰. Эта группировка основана на принципе консенсуса, в рамках которого отдельные страны и группы стран принимают решения об

⁵ Ohr R. Globaler Wettbewerb als Motor weltweiter Integration. // Wohin führt der globale Wettbewerb? - Hohenheim: 1999. - S.39

⁶ Комментарий А.Н. Барковского в: Шурубович А.В. Некоторые теоретические аспекты экономического взаимодействия стран СНГ. - М.: ЭПИКОН, 2000. - С.76

⁷ Кузнецова Л.И., Кузменко В.П. С позиций осторожного оптимизма. Интеграционные и дезинтеграционные факторы многомерных процессов на европейском и постсоветском пространствах. // Політика і час. —1998. - №9.

⁸ Langhammer R.J. Alternative Integrationskonzepte: Theoretische Begründung, empirische Befunde und pragmatische Implikationen. // Cassel D., Welfens P.J.J. (Hrsg.) Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union. - Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003. - S.256-257

⁹ См.: Preusse H.G. Amerikanische Integration: NAFTA und FTAA als “neuer Regionalismus”. // Cassel D., Welfens P.J.J. (Hrsg.) Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union. - Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003

¹⁰ См.: Herrmann-Pillath C. Integration durch Evolution: Die asiatisch-pazifische Alternative zur europäischen Integration. // Cassel D. (Hrsg.) Europäische Integration als ordnungspolitische Gestaltungsaufgabe. - Berlin: Duncker&Humblot, 1998; Pascha W. Asiatisch-pazifische Integration: APEC als “Offener Regionalismus”. // Cassel

интеграции – «индивидуальные планы действия» и «коллективные планы действия» (individual action plan, collective action plan). На фоне усиления процессов региональной экономической интеграции в различных регионах мира¹¹, отклонения от концепции стадий интеграции Балассы становится все заметнее.

В реальном мире позитивная и негативная интеграция тесно переплетены. Однако с точки зрения анализа их исследование позволяет сопоставить различные интеграционные группировки. Принцип негативной интеграции реализован в ЕС и НАФТА, причем сопоставимой степени негативной интеграции (за исключением миграции рабочей силы) соответствуют различные степени интеграции позитивной. Высокая степень гармонизации политики стран Европейского Союза и наличие развитой системы надгосударственных органов контрастирует с достаточно слабой позитивной интеграцией в НАФТА. В МЕРКОСУР также реализована высокая степень торговой интеграции и прозрачности перемещения факторов производства, длительное время сочетавшаяся с отсутствием координации макроэкономической политики¹².

Примерами негативной интеграции являются и некоторые традиционно считающиеся менее удачными интеграционные объединения, в которых слабость «интеграции сверху» компенсируется тесным (часто внелегальным и неформальным) переплетением экономик «снизу». О позитивной интеграции в этой ситуации говорить можно только условно. То же можно сказать и про негативную интеграцию, являющуюся не результатом создания

D., Welfens P.J.J. (Hrsg.) Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union. -Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003

¹¹ Богомолов О.Т. Анатомия глобальной экономики. – М.: Академкнига, 2003. – С.88

¹² См.: Baer W., Cavalcanti T., Silva P. Economic Integration without Policy Coordination: The Case of MERCOSUR. // Schüller A., Thieme J. (Hrsg.) Ordnungsprobleme der Weltwirtschaft. - Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003

формальных группировок, а последствием формирования «функциональных регионов». Под «функциональным регионом» принято понимать группу стран со сравнительно тесными экономическими взаимосвязями¹³. Единое экономическое пространство в рамках «функционального региона» может возникнуть как своего рода «непреднамеренный результат» одно- и двухсторонних мер отдельных правительств по либерализации и дерегулированию во внешнеэкономической сфере. Например, в определенной степени свойства единого экономического пространства присущи всему сообществу промышленно развитых стран ОЭСР, экономики которых сегодня тесно переплетены. Процесс фрагментации мировой экономики, идущий параллельно процессу глобализации, таким образом, формирует многочисленные «негативно интегрированные» экономические пространства¹⁴.

Сами по себе экономические эффекты негативной интеграции рынков очевидны – эффективность больших рынков обуславливается большими возможностями для использования сравнительных преимуществ хозяйствующих субъектов. Вопрос состоит в том, в какой степени этот «общий рынок» нуждается в единых институтах и едином регулировании. Поэтому с нормативной точки зрения главным вопросом является обоснование целесообразности дополнения негативной интеграции позитивной.

Любая форма централизации в экономике является «благоприятной» до определенного предела. Это же справедливо и для позитивной интеграции. Упрощенно можно сказать, что «выгодам» централизации в интеграционной

¹³ Flörkemeier H. Functional Regions and the Measurement of Economic Integration. - Albert-Ludwigs-Universität Freiburg Discussion Paper No. 01/02. – 2002. - P.3

¹⁴ Зевин Л.З. Экономические структуры разного уровня в глобальных процессах: Особенности взаимодействия. - М.: ЭПИКОН, 2003. – С.11

группировке противостоят их «издержки», и существует некий «оптимум» позитивной интеграции (см. рисунок 1).

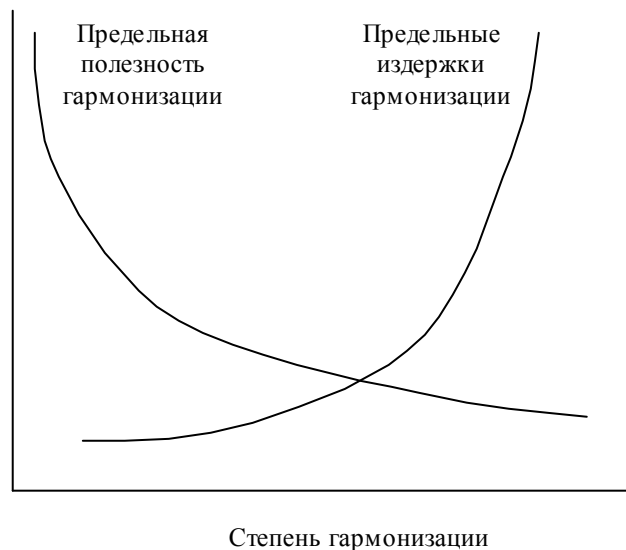


Рисунок 1. Оптимум позитивной интеграции

Источник: Apolte Th. Korreferat zum Vortrag von W.Kerber, K.Heine. - Seminar “Ordnungsökonomik integrierter Wirtschaftsräume”. - Radein, 2003.

Определение «оптимума» требует анализа специфики поведения экономических агентов в интеграционной группировке, в том числе взаимодействия государственных и частных структур.

Это, в свою очередь, предполагает использование определенной исследовательской схемы для описания указанных взаимоотношений. В рамках настоящей работы взаимодействие государства и бизнеса описывается с помощью **модели рынка** («рынок публичных благ и институтов»)¹⁵. Государство (сторона предложения) «продает» публичные блага и формальные институты, за которые частные структуры (сторона спроса) «уплачивают» цену в виде налогов и других платежей. Специфика публичных благ и институтов (свойства несорничества и неисключаемости) обуславливает специфику «цены» за их использование. В закрытой экономике государство является монополистом на рынке публичных благ и

¹⁵ Валевиц Ю. Институциональное равновесие. // Экономический вестник. – 2002. - Т.2. - №2

институтов (если не учитывать постоянную конкуренцию различных группировок в политической системе, а также конкуренцию государства с «теневой экономикой» и формальных институтов с неформальными). В условиях интеграции ситуация может измениться.

С точки зрения настоящей работы позитивная интеграция не представляет собой качественно нового явления в системе взаимодействия государственных и частных структур. К многоуровневой системе принятия решений в общественном секторе (состоящей из центральных властей, регионов и (или) субъектов федерации и органов местного самоуправления) добавляется еще один (более или менее значимый) наднациональный уровень. Может измениться значение тех или иных уровней для частных структур (и, соответственно, интенсивность взаимодействия), но не принципиальная структура рынка публичных благ и институтов, на котором государство по-прежнему остается монополистом.

Негативная интеграция создает новое качество взаимодействия государственных и частных структур. Ее особенностью является экономическое единство региональной группировки при сохранении (в большей или меньшей степени) политической децентрализации. Если позитивная интеграция на наднациональном устанавливает определенные образцы поведения, которым обязаны следовать все игроки на национальном уровне, негативная интеграция лишь трансформирует «пространство возможностей» игроков, перераспределяя между ними ресурсы и возможности влияния на принимаемые решения¹⁶. В условиях негативной интеграции частные структуры получают возможность «выбирать» между различными государствами, предлагающими «наборы благ» с различным

¹⁶ Knill Ch., Lehmkuhl D. How Europe Matters. Different Mechanisms of Europeanization. -European Integration online Papers. – 1999. - Vol. 3. - No. 7. – P.4

соотношением «цены» и «качества». Поэтому на рынке публичных благ и институтов возникает конкуренция между государствами (юрисдикциями) за привлечение частных структур (**конкуренция юрисдикций**).

Юрисдикции конкурируют за мобильные факторы производства, контролируемые частными структурами (капитал в форме портфельных или прямых инвестиций, а также предпринимательский ресурс). Конкуренция юрисдикций может проявляться и косвенно, как конкуренция товаров, произведенных в этих юрисдикциях и, следовательно, конкуренция компаний-производителей. Ведь политика юрисдикций влияет на цену товаров и их качество. Результаты этой конкуренции влияют на решения частных структур о размещении производства¹⁷. По мере роста интенсивности конкуренции между компаниями в интеграционной группировке (неизбежного в процессе интеграции) растет и внимание частных структур к «предложению» государственных структур – все более интенсивной становится конкуренция юрисдикций¹⁸.

Особенностью конкуренции юрисдикций является сочетание в ней двух механизмов «обратной связи» между стороной спроса и стороной предложения. Первый из них – «выход» (exit) – аналогичен механизмам, существующим на рынках, на которых торгуются «обычные» товары и услуги (а дальнейшем они будут именоваться «частными рынками»), – частные структуры могут принять решение покинуть ту или иную юрисдикцию с неблагоприятными условиями и перейти в другую. Выход может быть связан с прямыми или портфельными инвестициями – для последних характерна более высокая мобильность и, следовательно, большая склонность к «выходу» - а также с физическим переездом предпринимателей

¹⁷ Siebert H. Zum Paradigma des Standortwettbewerbs. - Tübingen: Mohr Siebeck, 2000. – S.12

¹⁸ Kösters W. Systemwettbewerb erzwingt effiziente Lösungen. // Friedrich Ebert Stiftung: Politik und Gesellschaft Online. - -2/1999. - No.2

в другую юрисдикцию. «Выход» обычно носит лишь «частичный характер» - частная структура выводит не все, а лишь некоторые производства за рубеж, оставляя, например, головную компанию в исходной юрисдикции (или, наоборот, выводит холдинг и менеджмент-компанию в низконалоговую юрисдикцию, оставляя производство «на родине»). Второй – «голос» (voice) – является специфическим для конкуренции юрисдикций и связан с прямым вмешательством частных структур в политический процесс и давлением на национальные правительства. Таким образом, конкуренция юрисдикций является сочетанием «рыночной» («выход») и «политической» («голос») конкуренции¹⁹.

Причины, побуждающие юрисдикции вступать в конкурентную борьбу, разнообразны, однако их можно найти в рамках любой из моделей мотивов действий государства, существующих в современной экономической теории. «Альтруистическое» государство, целью которого является максимизация «общего блага», будет стремиться привлечь мобильные частные структуры, поскольку приток инвестиций позволяет обеспечить устойчивый экономический рост и повысить благосостояние граждан. «Эгоистическое государство», служащее максимизации доходов политиков и чиновников, заинтересовано в притоке инвестиций и «приходе» частных структур из-за роста налоговой базы, позволяющим лицам, находящимся у власти, получать больший доход. Наконец, успех в конкуренции юрисдикций позволяет государствам добиться больших власти и влияния на международной арене, улучшить свои позиции в межгосударственной политической конкуренции²⁰.

¹⁹ См.: Azfar O., Kähkönen S., Lanyi A., Meagher P., Rutherford D. Decentralization, Governance and Public Services. - IRIS Working Paper No. 255. - September 1999. - 38 p.

²⁰ Bornschieer V., Trezzini B. Jenseits von Depenencia- vs. Modernisierungstheorie: Differenzierungsprozesse in der Weltgesellschaft und ihre Erklärung. // Hans-Peter Müller (Hrsg.) Weltsystem und kulturelles Erbe .- Berlin: Reimer, 1996. – S.71

Основанная на теоретических представлениях о целях государства в мировой экономике концепция конкуренции юрисдикций подтверждается эмпирическими исследованиями. Для обоснования существования межюрисдикциональной конкуренции необходимо проверить две гипотезы: **гипотезу мобильности**, согласно которой частные структуры принимают решение о размещении производства, руководствуясь «предложением» государственных структур, и **гипотезу стратегического поведения**, в соответствии с которой государственные структуры реагируют на «выход» частных структур и меняют свою политику с целью привлечения инвестиций. Обе гипотезы исследованы преимущественно для стран ЕС и ОЭСР, поэтому далее нами будут рассматриваться именно эти две экономические группировки.

Гипотеза мобильности. Большинство исследований подтверждает, что государственная политика, как минимум, входит в число важнейших факторов, влияющих на решения о размещении производства, однако не является единственной важной детерминантой инвестиционных решений²¹. К факторам, влияющими на выбор частных структур, относятся природные ресурсы юрисдикции, ее климатические условия и экономико-географическое положение. Общепринятым, однако, стало представление о постоянном возрастании значимости «создаваемых» (в т.ч. и государством) конкурентных преимуществ страны, особенно в условиях научно-технического прогресса. Более того, государственная политика вполне может «уничтожить» все «природные» преимущества юрисдикции (что подтверждает опыт многих развивающихся стран и стран с переходной экономикой, в том числе и Россия). Прежде всего, речь идет о неопределенности и отсутствии

²¹ Feld L.P., Kirchgässner G. Vor- und Nachteile des internationalen Steuerwettbewerbs. // Müller W., Fromm O., Hansjürgen B. (Hrsg.) Regeln für den europäischen Systemwettbewerb. - Marburg: Metropolis, 2001. - S.39-41

надлежащей защиты прав собственности, угрозе невозможности репатриации прибыли в страну базирования транснациональных корпораций (ТНК), угрозе национализации и т.д.

Существуют и другие факторы, снижающие роль государственной политики. На привлекательность той или иной юрисдикции для частной структуры влияют решения других частных структур²². Концентрация бизнеса в определенной юрисдикции (эффект агломерации) может привлечь иностранный капитал. Образно выражаясь, «инвестиции всегда идут к инвестициям». На движение капитала влияют неподконтрольные государству неформальные институты, а также условия на рынках товаров и факторов юрисдикции. В связи с этим можно предположить, что интенсивность конкуренции юрисдикций при прочих равных может возрасти в сравнительно гомогенных с точки зрения природных ресурсов и неформальных институтов интеграционных группировках (например, ЕС).

Безусловно, в реальных интеграционных группировках мобильность частных структур и действие конкуренции юрисдикций может быть ограничено недостаточно высокой степенью развития межгосударственных экономических взаимосвязей. Однако по мере углубления интеграции в той или иной группировке значимость конкуренции будет постоянно возрастать. Примером является Европейский союз. Можно процитировать П. Хеммеля, президента Paul Hartmann AG, согласно которому вся (в том числе и средняя и даже малая) европейская промышленность представляет собой сегодня «караван, постоянно перемещающийся между странами»²³.

Гипотеза стратегического поведения несколько сложнее для анализа. Реальные цели и механизмы решения государственных структур

²² Maier G., Tödtling F. Regional- und Städtökonomik 1: Standorttheorie und Raumstruktur. - Wien, NY: Springer, 2001. – S.11

²³ Hemel P. “Wir lügen uns was vor”. // Mobil. – 2003. - Nr. 9. - S.65

недостаточно прозрачны, поэтому вывод о них можно делать только на основе косвенных данных. Одним из наиболее распространенных аргументов является неуклонное снижение ставок налога на прибыль корпораций – как в отдельных странах, так и в интеграционной группировке в целом (см. рисунки 2 и 3). В большинстве стран ЕС, помимо этого, снизилась и совокупная налоговая нагрузка на процентный доход, дивидендный доход и нераспределенную прибыль (см. рисунок 4).

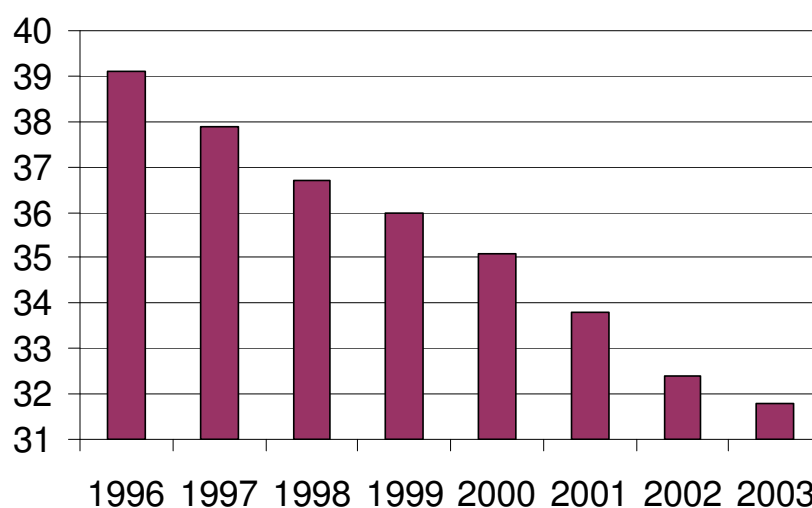


Рисунок 2. Средняя ставка налога на прибыль в ЕС, %

Источник: KPMG Corporate Tax Rate Survey. - January 2003. – P.4

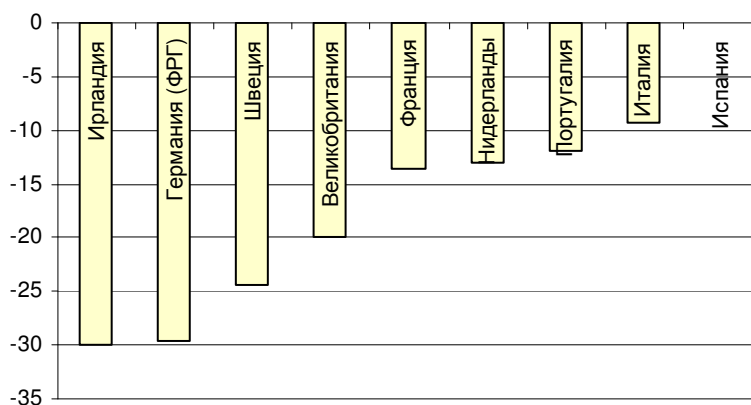


Рисунок 3. Налог на прибыль корпораций, изменение 1984-2001 гг., процентные пункты

Источник: Steuerwettbewerb, www.chancenfueralle.de

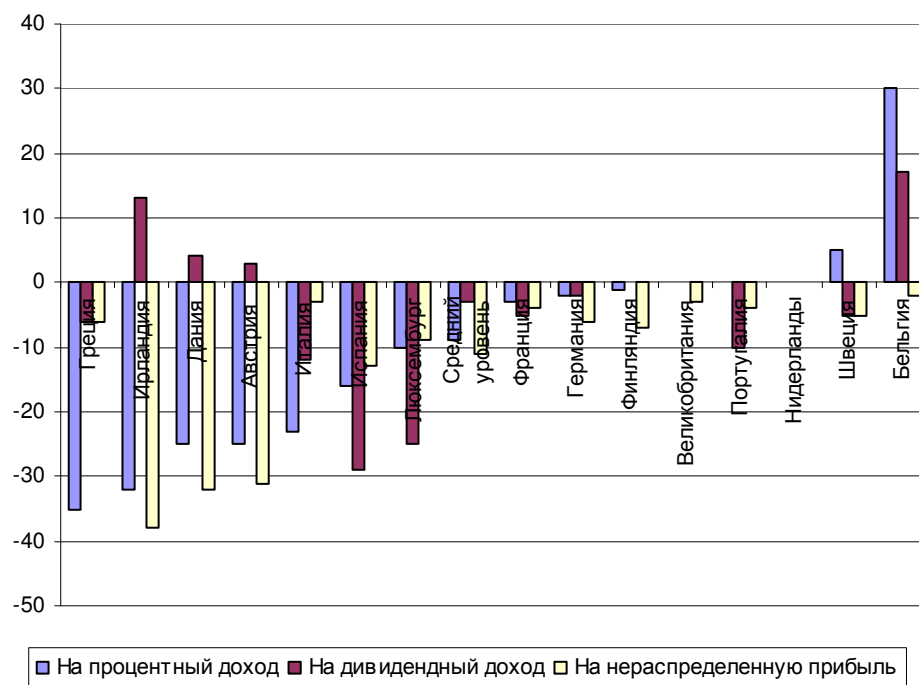


Рисунок 4. Совокупная налоговая нагрузка на дивиденды, нераспределенную прибыль и процентный доход в странах ЕС, изменение 1990-2000 гг. в процентных пунктах

Источник: Gorter J., de Mooij R.A. Capital Income Taxation in Europe: Trends and Trade-offs. - Amsterdam: Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2001. – P.9

Снижение налоговых ставок может с точки зрения приведенной выше модели рассматриваться как «снижение цены» публичных благ и институтов. Однако простой констатации снижения ставок налогов на капитал и на прибыль недостаточно: страны ЕС могут руководствоваться и внутренними соображениями, принимая решения в области налоговой политики. Поэтому необходимо доказать, что государства реагируют на решения, принимаемые другими юрисдикциями – подобно тому, как фирма снижает цену «в ответ» на снижение цены конкурентами. Исследования для ряда стран ОЭСР показывают, что подобная «реакция» действительно наблюдается²⁴. Причем страны «конкурируют» с использованием различных инструментов: наиболее ярко реакция на действия других стран проявляется в изменении

²⁴ Krogstrup S. Are Capital Taxes Racing to the Bottom in the European Union. - HEI Working Paper. - No.1/2003. – 2003. – P.8

номинальных ставок и эффективных средних ставок налогообложения, а также (в меньшей степени) эффективных предельных ставок налогообложения²⁵.

Более того, снижение налогов часто обосновывается правительствами ЕС и ОЭСР именно тем, что аналогичный процесс идет и в других юрисдикциях²⁶. Порой снижения налогов происходят в течение короткого времени в большом числе стран ЕС, подобно своеобразному «эффекту домино». Примером может служить «параллельное» объявление летом 2003 г. Бельгией, Францией и Люксембургом начала налоговой реформы²⁷. Еще одной областью, в которой можно заметить черты подобной «стратегической реакции» является антимонопольная политика, где все чаще аргументом в пользу допуска слияний становится «международная конкурентоспособность» на интегрированных рынках и, в конечном счете, более либеральная политика «соседей» в отношении слияний²⁸.

С точки зрения обоснования гипотезы стратегического поведения необходимо, наконец, продемонстрировать, что снижение ставок налогообложения и изменение институтов коррелируется с ростом мобильности, притоком и оттоком капитала (иначе говоря, государства реагируют не только на действия соседей, но и на политику «стороны спроса»). Работы, опубликованные начиная с 1995 года, лишь частично подтверждают наличие подобной реакции в странах ЕС и ОЭСР. Некоторые исследователи показывают также, что существует корреляция между притоком частных структур и снижением величины государственных

²⁵ Devereux M.P., Lockwood P. Redoano M. Do Countries Compete over Corporate Tax Rates. - CSGR Working Paper No. 97/02. – 2002.

²⁶ Gorter J., de Mooij R.A. Capital Income Taxation in Europe: Trends and Trade-offs. - Amsterdam: Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2001. – P.61

²⁷ Middel A. Juncker warnt vor ruinösem Steuerwettbewerb in Europa. Luxemburgs Regierungschef setzt auf wirtschaftspolitische Vernunft - Reform der Alterssicherung gefordert. // Die Welt. - 10.07.2003

²⁸ См.: Isele M. Fusionskontrolle im Standortwettbewerb. - Universität Potsdam. – Diskussionsbeitrag Nr. 51. – 2003

расходов. Частично наблюдаемые отклонения от «конкурентной модели» объясняются преимущественно эффектами агломерации, выявить которые может учет конкретного состава включенных в выборку стран ЕС или ОЭСР. При корректировке эмпирических результатов на эффект агломераций, полученные данные в значительной степени подтверждают гипотезу стратегического поведения²⁹.

Важно учесть, что конкурентный «рынок публичных благ и институтов» обычно не ограничивается интеграционной группировкой. В условиях глобализации развивающиеся страны и страны с переходной экономикой конкурируют за привлечение инвестиций промышленно развитых стран. Например, имеются эмпирические свидетельства острой конкуренции (и даже межгосударственной конфронтации) между Аргентиной и Бразилией в МЕРКОСУР в результате соперничества за иностранные инвестиции³⁰. Конкуренция идет и за «удержание» национальных корпораций от ухода в оффшорные зоны.

Таким образом, модель рынка публичных благ и услуг позволяет идентифицировать новые явления во взаимодействии государственных и частных структур в интеграционных группировках. В этом связи особенный интерес представляют социально-экономические последствия конкуренции юрисдикций с точки зрения базовых ценностей (свободы, эффективности, справедливости, безопасности и других). В этой области в экономике существует множество противоречивых выводов, рассмотренных ниже.

²⁹ Krogstrup S. Are Capital Taxes Racing to the Bottom in the European Union. - HEI Working Paper. - No.1/2003. - 2003

³⁰ Baer W., Cavalcanti T., Silva P. Economic Integration without Policy Coordination: The Case of MERCOSUR. // Schüller A., Thieme J. (Hrsg.) Ordnungsprobleme der Weltwirtschaft. - Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003. - S.463-464

1.2. Социально-экономические эффекты конкуренции юрисдикций

В настоящее время проблематике конкуренции юрисдикций посвящено значительное число работ. Наиболее разработанной является проблема конкуренции юрисдикций с использованием налоговых ставок и бюджетной политики (производства публичных благ). К этой группе концепций относятся модели налоговой конкуренции (конкуренции юрисдикций за счет манипуляции налоговыми ставками), конкуренции расходов (инструментом конкурентной борьбы становятся расходы государственного бюджета на субсидии бизнесу и производство публичных благ) и фискальной конкуренции (конкуренции с использованием всех инструментов бюджетной политики). Конкуренция расходов включает в себя как конкуренцию в сфере предоставления публичных благ, так и конкуренцию субсидий бизнесу.

В последнее время все большее внимание уделяется проблеме институциональной конкуренции, или конкуренции институциональных систем, формируемых юрисдикциями. В частности, исследуются конкуренция юрисдикций с использованием стандартов производства продукции, экологических стандартов, систем социального обеспечения и связанных с ними выплат в государственные страховые фонды, регулирования банковской деятельности, антимонопольного регулирования³¹. Интегрирует оба подхода (фискальную и институциональную конкуренцию) представление о конкуренции в области политики развития³².

Большинство моделей конкуренции юрисдикций представляет собой модификации так называемой **«базовой неоклассической модели»**. Ее наиболее популярная форма приводится в работе Зодрова и Мирцковски³³.

³¹ См.: Sinn H.-W. The New Systems Competition. - Oxford: Blackwell Publishing, 2003.

³² U.S. Advisory Commission on Intergovernmental Relations. Interjurisdictional Tax and Policy Competition: Good or Bad for the Federal System. - Washington, 1991. - P.49

³³ Zodrow G.R., Mieszkowski P. Pigou, Tibou, Property Taxation and the Underprovision of Local Public Goods. // Journal of Urban Economics. - 1986. - Vol.19. - No. 3.

Модель основывается на предположении о существовании экономики, состоящей из множества идентичных малых юрисдикций. Все экономические агенты полностью информированы о возможностях и действиях друг друга. Целью государственных структур является максимизация благосостояния населения юрисдикций. Единственным параметром, которым могут манипулировать государственные структуры, является налогообложение.

С точки зрения техники модели выделяются две ее разновидности: «частичный анализ», когда исследуются последствия конкуренции юрисдикций для одной страны, в которую частные структуры «приходят» из «заграницы» и «уходят» «за границу», и «полный анализ» одновременного взаимодействия нескольких юрисдикций³⁴.

Конкуренция ведет к «спонтанной конвергенции» уровня налогообложения *ex-post* (по результатам конкуренции юрисдикций)³⁵. В результате борьбы за обладающий совершенной мобильностью фактор «капитал», количество которого постоянно и задано экзогенно, происходит систематическое снижение налоговых ставок для данного фактора производства. В результате налоговые ставки должны установиться на уровне, самом низком из всех стран группировки, а в предельном случае – опуститься до нуля³⁶. Данное явление получило название «гонки до предела» (*race to the bottom*)³⁷.

Налоговые поступления всех государств снижаются. В результате они вынуждены увеличивать налогообложение низкомобильных факторов

³⁴ Schenk M. Effiziente Steuersysteme und internationaler Steuerwettbewerb. - Frankfurt/Main, Berlin: Peter Lang, 2002. – S.202-212

³⁵ Модификации модели показывают также, что и темпы роста в странах ЕЭП в ходе налоговой конкуренции выравниваются. См.: Razin A., Yuen C.-W. Optimal International Taxation and Growth Rate Convergence: Tax Competition vs. Coordination. // International Tax and Public Finance. – 1999. - Vol.6.

³⁶ Janeba E., Schjelderup G. Tax Competition: A Review of the Theory. - Report No. 3 in the Globalisation Project, commissioned by the Norwegian Ministry of Foreign Affairs. – 2003.

производства, прежде всего фактора «труд», чтобы обеспечить производство общественных благ. Если же допустить, что предложение труда снижается с ростом налогообложения этого фактора, то вполне ожидаемым становится и недопроизводство публичных благ. Итак, базовая неоклассическая модель свидетельствует о необходимости дополнения негативной интеграции позитивной (гармонизацией).

Схожая ситуация возникает и в области институтов (например, стандартов качества), требования которых также постоянно снижаются. В этом случае говорят о реализации «нулевого регулирования»³⁸. Впрочем, в отношении норм необходимо различать стандарты качества конечной продукции (в широком смысле сюда включаются и стандарты качества услуг, например Базельские соглашения) и стандарты, регулирующие порядок производства продукции (например, экологические требования к металлургическим заводам). В отношении последних «нулевое регулирование» вероятно. Первые менее подвержены «гонке до предела», поскольку сами фирмы заинтересованы в их соблюдении - более жесткие стандарты обеспечат им лучшие условия сбыта продукции за счет большего доверия потребителей и позволят отсеять часть конкурентов³⁹.

В условиях конкуренции юрисдикций, возможности для государственной политики сокращаются вследствие снижения доходов государственного бюджета и возможной негативной реакции частных структур. Этот момент находится в центре критики межюрисдикциональной

³⁷Используется также альтернативный перевод «игра на понижение». См.: Коллонтай В.М. Западные концепции экономической глобализации. // Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития. - М.: Альпина, 2003

³⁸ Под «нулевым регулированием» (zero regulation) понимается отсутствие жестких предписаний относительно следования стандартам. См.: Scharpf F. Globalisierung als Beschränkung der Handlungsmöglichkeiten nationalstaatlicher Politik. // Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie. – 1998. – Bd.17

³⁹ Genschel Ph. Steuerharmonisierung und Steuerwettbewerb in Europa. - Universität Konstanz, Diss. 2000. – S.267; Apolte Th. Jurisdictional Competition For Quality Standards: Competition of Laxity? // Atlantic Economic Journal. – 2002. - Vol.30.- No.4. - P.398

конкуренции, предложенной Х.-В.Зинном⁴⁰. В основе его концепции лежит понятие «**принципа отбора**» (Selection Principle). В соответствии с ним государственная деятельность в экономике связана с устранением «провалов рынка». Поэтому аналогии между конкуренцией юрисдикций и конкуренцией между фирмами некорректна, и именно эффективность конкуренции на частных рынках свидетельствует в пользу неэффективности конкуренции между юрисдикциями. Конкуренция юрисдикций работает эффективно в тех сферах государственной деятельности, где роль фактора «принципа отбора» ниже.

Альтернативу базовой неоклассической модели предлагает **гипотеза Тибу**, также сформулированная в терминологии неоклассики. Данная гипотеза названа по имени американского экономиста Ч.Тибу, впервые сформулировавшего ее в 50-х годах для конкуренции муниципалитетов за мобильные домохозяйства. В соответствии с ней, для частных структур существенен не только уровень налогообложения. Корпорации и домохозяйства делают выбор между «пакетами» налогов («цены») и публичных благ («качества»). Государство может привлечь мобильные факторы производства, или производя лучшие блага за более низкие налоги, или снижая уровень налогообложения при производстве благ того же качества. В результате конкуренции юрисдикций частные структуры «платят» государству именно ту сумму, которая необходима для предоставления потребляемых ими публичных благ⁴¹. Реализуется своего рода аналог «принципа эквивалентности», характерного для частных рынков,

⁴⁰ См.: Sinn H.-W. The New Systems Competition. - Oxford: Blackwell Publishing, 2003; Sinn H.-W. The Selection Principle and Market Failure in System Competition. // Journal of Public Economics. – 1997. - Vol. 66.

⁴¹ Oberender P., Cachej M. Wettbewerb der Systeme: Chancen und Risiken für die europäische Integration. // WiST. – 1997. - Heft 11. - S.578

в публичной сфере — «оплата» соответствует «полученным благам»⁴². Налоговое бремя устанавливается на уровне, необходимом и достаточном для удовлетворения потребностей граждан.

Выводы гипотезы Тибу справедливы, однако, лишь в отношении публичных благ, инфраструктуры, а также некоторых институтов (например, права собственности). Другие виды институциональной конкуренции (и, прежде всего, конкуренция систем социального обеспечения и экологических стандартов) не связаны с «потреблением» частными структурами «благ», производимых государством; государственная политика должна определяться на основе внеэкономических целей. Поэтому угроза «гонки до предела» вполне реальна⁴³. Помимо этого, возможно «недопроизводство» публичных благ, потребляемых экономическими субъектами со сравнительно более низкой мобильностью. «Принцип эквивалентности» устанавливается только для небольшой группы высококомобильных компаний. В результате межюрисдикциональная конкуренция ведет к распределительным эффектам в пользу более мобильных субъектов. Допущение выбора между «пакетами» благ и налогов не снимает угрозу со стороны конкуренции юрисдикций для распределительной политики⁴⁴. Не случайно распространенным утверждением является тезис о конкуренции юрисдикций как угрозе

⁴² Hansjürgen B. Äquivalenzprinzip und Finanzpolitik: Ein Besteuerungsprinzip (erneut) auf dem Prüfstand. // Zeitschrift für Wirtschaftspolitik. – 1997. - Jg. 46. - Heft 3. - S.295

⁴³ Siebert H., Koop M.J. Institutional Competition. A Concept for Europe? // Aussenwirtschaft. – 1990. - Jg. 45. - Heft 4. - S.448. С другой стороны, частные структуры в принципе могут быть и заинтересованы в существовании государственных социальных систем, если они, например, повышают производительность труда в регионе. Некоторые авторы полагают, что решение этой проблемы возможно в рамках «адекватной организации» системы социального обеспечения. См.: Siebert H. Zum Paradigma des Standortwettbewerbs. - Tübingen: Mohr Siebeck, 2000. – S.40. Нельзя забывать и о том, что социальные расходы также могут быть (и часто являются) производительными – т.н. «эффект Баумоля». См.: Гринберг Р.С. Рациональное поведение государства. – М.: ИСЭ ПРЕСС, 2003. – С.100

⁴⁴ Более того, юрисдикция может привлечь инвестиции именно за счет недостаточной защиты прав работников и слабых социальных систем – т.н. «социальный демпинг» - или отсутствия защиты окружающей среды («экологический демпинг»). Эта тема является сегодня политически значимой, однако грань между «социальным демпингом» и эффективной организацией социальной сферы провести трудно. См. Freiburghaus D. Ist der Staat noch zu retten? Ein Versuch. - Working Paper de l'IDHEAP Nr. 9. – 2001. – S.26.

«государству благоденствия» (welfare state) — вне зависимости от нормативной оценки факта существования подобной угрозы⁴⁵.

Государства могут попытаться повысить привлекательность юрисдикции за счет «гонки субвенций», в том числе скрытых, или (при отсутствии валютного союза в интеграционной группировке) – «гонки конкурентной девальвации валют»⁴⁶. Постоянная необходимость наращивать поддержку частных структур может привести к последствиям, аналогичным «гонке до предела». Существуют сомнения в том, может ли государство (даже при краткосрочном успехе и притоке частных структур) реализовать свое преимущество в долгосрочной перспективе⁴⁷. Вариант «гонки субвенций» не только не эффективен, но и может привести к дезинтеграции и распаду интеграционной группировки. Однако существуют политико-экономические факторы, предотвращающие возникновение «гонки субвенций». Частные структуры могут опасаться возможных требований о поддержке политики правительства в будущем, если они сегодня примут «помощь» государства. Для государственных структур угроза состоит в том, что активное предоставление субвенций определенным частным структурам приведет к «отождествлению» правительства и этих фирм в глазах

⁴⁵ Например, Streit M.E. Systemwettbewerb und Harmonisierung im europäischen Integrationsprozess. // Cassel D. (Hrsg.) Entstehung und Wettbewerb von Systemen. - Berlin: Duncker&Humblot, 1996. - S.234; Scharpf F. Balancing Positive and Negative Imtegration: The Regulatory Options for Europe. -Max-Plank-Institut für Gesellschaftsforschung Working Paper No. 97/8. - 1997; Strulik H. Fiscal Policy Reforms in a Global Economy. // International Tax and Public Finance. – 2002. - Vol.9. Анализ дискуссии данного вопроса в политическом сообществе приводится в: Rodemer H., Dicke H. Über die korporative, liberale und sozialistische Position zum Vertragswerk von Maastricht und Amsterdam. - Gegenbacher Arbeitspapier Nr. 5. Offenburg, 2001

⁴⁶ Подобная стратегия может реализовываться и при неэгоистических правительствах, если допустить, что они исходят в своей политике из экономических теорий и концепций, ратующих за использование субвенций и девальвации. Дискуссия отдельных аспектов данной проблемы приводится в: Budzinski O. Wirtschaftspolitische Implikationen eines globalisierten Ordnungswettbewerbs aus evolutorischer Perspektive. - Universität Hannoverю - Diskussionspapier Nr. 225. – 1999. - S.22; Siebert H., Koop M.J. Institutional Competition. A Concept for Europe? // Aussenwirtschaft. – 1990. - Jg. 45. - Heft 4. - S.453

⁴⁷ Oberender P., Cachej M. Wettbewerb der Systeme: Chancen und Risiken für die europäische Integration. // WiST. – 1997. - Heft 11. - S.580

избирателей, что при экономических неудачах частных структур может стать фатальным для правящей группы⁴⁸.

Результатом конкуренции юрисдикций могут (и должны) стать изменения в структуре промышленности и экономики государств интеграционной группировки. Частично структурные изменения могут быть связаны с повышенным налогообложением низкомобильных факторов производства. Однако, даже не рассматривая эту проблему, важно учесть, что, как и любой конкурентный процесс, межюрисдикциональная конкуренция приведет к росту специализации⁴⁹. Конкуренция юрисдикций становится фактором, «заставляющим» правительство развивать уже имеющиеся преимущества страны с целью привлечения инвесторов. В долгосрочном плане это может воспрепятствовать развитию новых инновационных отраслей, в настоящее время не привлекающих инвесторов, а также стать проблемой с точки зрения экономической безопасности.

Несмотря на популярность неоклассической модели и гипотезы Тибу в научной и политической дискуссии, очевидно, что они основаны на жестко ограничительных допущениях. Поэтому теория конкуренции юрисдикций во многом развивается по пути «снятия» жестких ограничений и создания новых моделей. Их обзор приводится в Приложении 1. Результатом становятся все более расплывчатые выводы.

Тем не менее, можно отметить два основных результата исследований. Во-первых, существуют факторы, снижающие интенсивность конкуренции юрисдикций (наличие «крупных государств», снижение числа юрисдикций, рост расходов на «выход»). Во-вторых, усложнение моделей позволяет, в

⁴⁸ Kasper W. Federations: Competing Jurisdictions. - Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen Diskussionsbeitrag, 05-1996. – P.20-22

⁴⁹ Schaltegger S. Globalisierung und Standortwettbewerb. - Schweizerische Akademie der technischen Wissenschaften, www.satw.ch

отличие от базовой неоклассической модели, делать выводы о наличии у конкуренции юрисдикций благоприятных эффектов – как минимум, в определенных условиях. В то же время модификации свидетельствуют и о существовании на рынке публичных благ и институтов своего рода «провалов рынка», «искажающих» результаты конкуренции. В качестве примера рассмотрим информационную асимметрию, пространственные внешние эффекты и «налоговый арбитраж».

Важную роль в процессе налоговой конкуренции играет **асимметрия информации**. Она существует как на «стороне спроса», так и на «стороне предложения»⁵⁰. Неопределенность возникает для фирм, которым могут быть неизвестны реальные издержки производства и стоимость переноса производств в другие юрисдикции. Асимметрия информации может заставить частные структуры отказаться от перехода в другие юрисдикции в связи с неуверенностью в полноте и достоверности информации о других рынках⁵¹. Может сформироваться своеобразная ситуация «рынка лимонов», когда неэффективные предложения низконалоговых юрисдикций вытеснят действительно сбалансированные и привлекательные решения других государственных структур⁵². Наконец, поскольку инвестиции являются долгосрочным решением со значительными безвозвратными затратами⁵³, частные структуры могут опасаться «морального риска»⁵⁴ со стороны

⁵⁰ Проблемы асимметрии информации в интеграционных группировках не ограничиваются взаимодействием государственных и частных структур. Опыт постсоветского пространства свидетельствует о том, что информационная асимметрия может возникнуть и при взаимодействии государств между собой. Данная тема лежит вне пределов исследования настоящей работы.

⁵¹ Gordon R.H., Bovenberg A.L. Why Is Capital So Immobile Internationally? Possible Explanations and Implications for Capital Income Taxation. // American Economic Review. – 1996. -Vol. 86. - No. 5. - P.1057

⁵² Siebert H. Zum Paradigma des Standortwettbewerbs. - Tübingen: Mohr Siebeck, 2000. - S.40

⁵³ Под «безвозвратными затратами» (sunk costs) понимаются затраты, связанные с реализацией конкретного проекта, которые могут окупиться только при успешной реализации данного проекта и не могут использоваться в других проектах

⁵⁴ Моральный риск (moral hazard) связан с возможностью отказа контрагента от своих обязательств, в результате чего субъект не сможет окупить безвозвратные издержки и понесет потери.

юрисдикций, которые могут резко переменить налоговую политику уже после осуществления инвестиций⁵⁵.

С другой стороны, государственные структуры также во многих случаях в недостаточной степени информированы о политике и потребностях частных структур. Государство наблюдает лишь реакцию частных структур, но часто не может определить реальные причины подобной реакции (проблема интерпретации сигналов конкуренции). Попытка исправить ситуацию может осуществляться с использованием неверных инструментов, ведущих к негативным побочным последствиям⁵⁶.

На наш взгляд, информационная асимметрия в большей степени проявляется на «стороне предложения». Число юрисдикций в интеграционной группировке ограничено (максимум несколькими десятками). Поэтому частные структуры обладают широкими возможностями для тщательного анализа и сравнения. Число корпораций (даже крупнейших) несоизмеримо больше числа государств. Помимо этого, политическая сфера значительно прозрачнее, чем сфера частного бизнеса⁵⁷.

Пространственные экстерналии (spillovers) связаны с трансграничной возможностью потребления публичных благ. Позитивные пространственные экстерналии могут проявиться, например, при предоставлении блага «оборона» пограничными странами интеграционной группировки, которым могут «бесплатно» воспользоваться страны внутри группировки, таким образом, «экономящие» на связанных с обороной издержках и делающие свое предложение более привлекательным для частных структур. Например, компании, зарегистрированные в Люксембурге, «пользуются» благом

⁵⁵ Janeba E. Tax Competition When Governments Lack Commitment: Excess Capacity as a Countervailing Threat. // American Economic Review. – 2000. - Vol. 90. – No.5

⁵⁶ Streit M.E., Kiwit D. Zur Theorie des Systemwettbewerbs. // Streit M.E., Wohlgemuth M. (Hrsg.) Systemwettbewerb als Herausforderung für Politik und Theorie. - Baden-Baden: NOMOS Verlag, 1999. - S.37

⁵⁷ Apolte Th. Die ökonomische Konstitution eines föderalen Systems. - Tübingen: Mohr Siebeck, 1999. – S.126

безопасность, производимым крупными странами НАТО. Еще один пример - защита культурного наследия (доступ к нему имеют граждане всех регионов, а расходы несут лишь отдельные юрисдикции). Негативные пространственные внешние эффекты (например, загрязнение окружающей среды, носящее трансграничный характер) также искажают результаты конкуренции юрисдикций, поскольку влекут за собой дополнительные «издержки» для некоторых государственных структур, не выражающиеся в «цене» предлагаемых ими благ. Нарушается принцип «фискальной эквивалентности»⁵⁸.

Оффшорные предложения позволяют бизнесу регистрироваться в низконалоговых юрисдикциях, одновременно функционируя (и потребляя публичные блага) в других странах («налоговый арбитраж»)⁵⁹. Принцип эквивалентности функционирует, только если удастся противодействовать подобному поведению корпораций. Именно борьба с «налоговым арбитражем» находится в центре внимания ОЭСР, с 1996 г. регулярно публикующей доклады о «пагубной налоговой конкуренции»⁶⁰.

Важнейшим упрощением, лежащим в основе неоклассического подхода, является схематичное представление о мотивации и целях государственных структур, а также о процессах конкуренции. **Альтернативные подходы**, основанные на эволюционной экономике, теории общественного выбора и теории игр в значительной степени компенсируют

⁵⁸ См.: Feld L.P. Steuerwettbewerb und seine Auswirkungen auf Allokation und Distribution. - Tübingen: Mohr Siebeck, 2000

⁵⁹ См.: Сильвестров С.Н. Проблемы регулирования социально-экономических процессов в условиях глобализации. - М.: Издательство РАГС, 2002. - С.17-20; Bach S. Harmonisierung der Steuerpolitik in der EU. - Stellungnahme für die Arbeitsgruppe "Arbeitsmärkte" der Enquete-Kommission "Globalisierung der Wirtschaft", 2002. - S.28; Schjelderup G. International Tax Competition: Is It Harmful, and if so, What are the Policy Implications. - Norwegian Ministry of Foreign Affairs. - Report No. 10. - 2002; Giovannini A., Hines J.R. Capital Flight and Tax Competition - Are There Solutions for both Problems. - NBER Working Paper No. 3333. - 1990. - P.39

⁶⁰ Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue. - Paris: OECD, 1998

это упрощение, приходя в большинстве случаев к **позитивной оценке** конкуренции юрисдикций.

Политико-экономический подход. Важнейший аргумент в пользу конкуренции юрисдикций, опровергающий допущение «благожелательного диктатора» базовой модели и концепцию «принципов отбора» Зинна, состоит в эгоистическом характере целей государства. Одним из выводов теории общественного выбора является неэффективность инструментов политической конкуренции, не способной сдержать экспансию государственного вмешательства в экономику (проблема Левиафана). Деятельность государства не ограничена (и даже не направлена) на устранение провалов рынка, а служит исключительно максимизации полезности политиков и чиновников.

Несовершенство политических механизмов является одной из центральных причин существования неравномерности развития стран, представляющей собой «загадку» с точки зрения теории рационального выбора. Рациональные субъекты, поведение которых координируется эволюционным механизмом рынка, казалось бы, способны самостоятельно сделать оптимальный выбор. В тех же случаях, когда рынок в силу тех или иных причин оказывается неэффективным, решением может стать вмешательство со стороны рационально организованной политической системы. Реальность, однако, не подтверждает столь оптимистические представления: многим странам десятилетиями не удается преодолеть отсталость и выйти из структурных кризисов. Функционирование политической системы лишь ухудшает ситуацию – политики и бюрократы преследуют, прежде всего, собственные эгоистичные цели, а демократические процедуры контроля над властью оказываются недостаточными. В политической сфере наблюдается своего рода «блокада

реформ», или неготовность и неспособность правительств реализовать необходимые реформы, позволяющие (помимо всего прочего) найти выход из неэффективного равновесия⁶¹. Формируется *устойчивое неэффективное равновесие* в экономике и политике.

В условиях конкуренции юрисдикций частные структуры получают возможность с помощью «выхода» или «голоса» оказывать давление на юрисдикции путем «голосования ногами», вынуждающее их отказываться от неэффективных решений, ограничивая «свободу маневра» политиков. «Выход» частных структур оказывает двоякое воздействие на «сторону предложения» - во-первых, уменьшаются налоговые поступления, сужающие «пространство решений» политиков и, во-вторых, ухудшение экономической ситуации может повлечь за собой протест и недовольство избирателей.

Межюрисдикциональная конкуренция приобретает *контрольную функцию* и превращается в инструмент преодоления неэффективности демократического политического устройства⁶². Устанавливающееся в результате конкуренции юрисдикций равновесие соответствует потребностям частных структур, которые игнорируются государственными структурами в отсутствие контрольных механизмов. Усиление конкуренции юрисдикций должно обеспечить большую эффективность функционирования политической сферы. Оно не обязательно сопровождается снижением

⁶¹ Понятие «блокада реформ» было введено для анализа промышленно развитых стран Европы См.: Heinemann F. Explaining Reform Deadlocks. - ZEW Discussion Paper No. 04-39. - May 2004; Bergheim S., Neuhaus M., Schneider S. Reformstau – Ursachen und Lösungen.- Deutsche Bank Research. - 20.02.2004.

⁶² См., например, Eggert W. Capital Tax Competition with Socially Wasteful Government Consumption. // European Journal of Political Economy. – 2001. - Vol. 17; Edwards Ch., de Rugy V. International Tax Competition: A 21st-Century Restraint on Government. // Policy Analysis. - 12.04.2002. - Nr.431. – P.22; Vanberg V. Globalization, Democracy and Citizens' Sovereignty: Can Competition Among Governments Enhance Democracy? // Constitutional Political Economy. – 2000. - Vol. 11. - No. 1; Vedder R. Tiebout, Taxes and Economic Growth. // Cato Journal. – 1990. - Vol. 10. - No.1; Wohlgemuth M. Entry Barriers in Politics, or: Why Politics, Like Natural Monopoly, Is Not Organised as an Ongoing Market-Process. // Review of Austrian Economics. – 1999. - Vol.12. – P.191

налогов и государственных расходов. В некоторых случаях можно даже ожидать их роста⁶³.

Тем не менее, однозначных выводов относительно «дисциплинирующей» роли конкуренции юрисдикций до сих пор нет. Различные исследователи указывают определенные границы позитивного воздействия конкуренции юрисдикций как метода «укрощения Левиафана»⁶⁴.

Политический рынок. Конкуренция юрисдикций оказывает воздействие на равновесие политического рынка. В условиях внешнего «давления» конкуренции, равновесие политического рынка (в попытке «компенсировать» снижение налоговых поступлений государства) сдвигается на левый фланг, что смягчает (хотя и не устраняет) возможные негативные эффекты (как перераспределительные, так и недопроизводство публичных благ). Данное явление получило название эффекта компенсации⁶⁵.

«Конкуренция образца» В политической сфере между гражданами и политиками существует проблема принципала и агента – граждане не знают, насколько результаты действий государства обусловлены его эгоистическим поиском ренты, а насколько – независящими от государства внешними обстоятельствами. В связи с этим создание интеграционной группировки, повышающее информационную прозрачность и открытость государств друг для друга, часто рассматривается как инструмент, дающий гражданам возможность «сравнивать» результаты различных юрисдикций и

⁶³ См., например, модель «конкуренции расходов», предложенную Гордоном и Уилсоном (Gordon R.H., Wilson J.D. Expenditures Competition. – Mimeo. – 2001).

⁶⁴ См., например, Soltweder R. Wettbewerb zwischen Regionen und zentral koordinierter Regionalpolitik. // Weltwirtschaft. – 1987. - Bd. 1. S.135

⁶⁵ Schulze G., Ursprung H. Globalisierung und die Wirtschaftspolitik der Nationalstaaten. // Die Volkswirtschaft. – 2002. - Nr. 1. - S.34

ориентироваться на них при реализации своего «голоса». Возникает «конкуренция образца» (yardstick competition)⁶⁶.

Эволюционная экономика. В отличие от неоклассического подхода, эволюционная экономика концентрирует свое внимание на конкуренции как «процедуре познания», основываясь тем самым на традиции Хайека и Шумпетера. Как «процедура познания» может рассматриваться и конкуренция юрисдикций.

Подход сторонников теории Ф.А. фон Хайека предполагает, что основной проблемой государственной деятельности всегда является «распыленное знание» - государственные структуры не знают, какими именно являются потребности частных структур, и не могут четко оценить результаты своей политики (например, способствует ли предпринятая ими политика развития достижению реальных экономических результатов). Помимо контрольной, конкуренция юрисдикций имеет и *познавательную функцию*. В рамках конкурентной борьбы государство, наблюдая за реакцией частных структур, «оценивает» результаты своей политики и при необходимости корректирует ее. В этом случае комбинации «цены» и «предложения» государственных услуг понимаются как гипотезы, проходящие проверку в ходе конкуренции юрисдикций. В результате эволюционного процесса «выживают» только эффективные институты и стратегии деятельности государственных структур.

Подход с точки зрения теории Шумпетера исходит из того, что конкуренция юрисдикций представляет собой процесс возникновения инноваций в сфере государственных услуг и налогообложения, которые в случае успеха имитируются другими юрисдикциями, процесс возникновения

⁶⁶ См.: Besley T., Case A. Incumbent Behavior: Vote Seeking, Tax Setting and Yardstick Competition. // American Economic Review. – 1995. - Vol. 85. - No.1; Wrede M. Yardstick Competition to Tame the Leviathan. // European Journal of Political Economy. – 2001. - Vol. 17.

нового знания. В этом случае конкуренция юрисдикций не обязательно ведет к гармонизации ex-post, а наоборот, увеличивает институциональное разнообразие⁶⁷.

Конечно же, как и в случае с конкуренцией на обычных рынках, существует множество препятствий для эффективного использования конкуренции как «процедуры прознания»⁶⁸. Например, трансферт институтов может быть сопряжен с множеством проблем⁶⁹. Нельзя забывать и о том, что, как отмечал еще А.Смит, «нет ничего, чему одна нация училась бы быстрее у другой, чем способу изымать деньги из кошельков граждан»⁷⁰.

Теория игр. Формулируя результаты базовой модели в терминологии теории игр, можно прийти к выводу, что межюрисдикциональная конкуренция порождает ситуацию «дилеммы заключенного»⁷¹. Государственные структуры принимают решения, ведущие к парето-неэффективному равновесию по Нэшу⁷². Тем не менее, использование теории

⁶⁷ Эволюционный подход к конкуренции юрисдикций представлен, например, в: Fehl U., von Delhaes K., Schreiter C. Unternehmensverfassung und europäische Integration. // Gröner H., Schüller A. (Hrsg.) Die europäische Integration als ordnungspolitische Aufgabe. - Stuttgart, Jena: Fischer Verlag, 1993. - S.333; Kerber W. Zum Problem einer Wettbewerbsordnung für den Systemwettbewerb. // Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie. – 1998. - Bd. 17; Kerber W., Saam N. Competition as a Test of Hypotheses: Simulation of Knowledge-generating Market Processes. // Journal of Artificial Societies and Social Simulation. – 2001. - Vol. 4. - No. 3; Seliger B. Ubi certamen, ibi corona: Ordnungspolitische Optionen der Europäischen Union zwischen Erweiterung und Vertiefung. - Frankfurt, Berlin, Bern, N.-Y., Paris, Wien: Peter Lang, 1999. – S.178; Wohlgemuth M. Institutional Competition – Notes on Unfinished Area. - Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen. - Diskussionsbeitrag 06-1995. – 1995. – P.19; Wohlgemuth M. Systemwettbewerb als Entdeckungsverfahren. // Streit M.E., Wohlgemuth M. (Hrsg.) Systemwettbewerb als Herausforderung an Politik und Theorie. - Baden-Baden: NOMOS Verlag, 1999

⁶⁸ Проблемы эволюционного подхода обсуждаются в: Budzinski O. Wirtschaftspolitische Implikationen eines globalisierten Ordnungswettbewerbs aus evolutorischer Perspektive. - Universität Hannover. - Diskussionspapier Nr. 225. – 1999.

⁶⁹ См.: Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов. // Экономическая наука современной России. – 2001. - №3

⁷⁰ «There is no art which one nation more swiftly learns of another than that of draining money from the pockets of the people.» Цит. по: Patterson B., Serrano A.M. Tax Competition in the European Union. - European Parliament Directorate-General for Research. – 1998. – P.24

⁷¹ Под «дилеммой заключенного» (или «социальной дилеммой») понимается ситуация, когда субъекты, стремящиеся к максимизации собственного благосостояния и исходящие из допущения о рациональности поведения всех остальных игроков, в результате рациональных действий приходят к неоптимальной по Парето ситуации.

⁷² Scharpf F. Globalisierung als Beschränkung der Handlungsmöglichkeiten nationalstaatlicher Politik. // Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie. – 1998. - Bd. 17. – S.45-47. Под парето-эффективным состоянием понимается такое положение экономической системы, когда полезность любого из ее субъектов может быть увеличена

игр позволяет усомниться в корректности подобного вывода. Если рассматривать взаимодействие государств как «повторяющиеся игры», что, по всей видимости, более реалистично, вероятность устойчивой социальной дилеммы существенно ниже⁷³. Важную роль при этом играют сигналы о возможной реакции в будущих периодах, которые подаются игроками (так называемое «формирование репутации»).

Эмпирические исследования конкуренции юрисдикций не позволяют констатировать существование процесса «гонки до предела». Снижение налогов часто компенсируется расширением базы налогообложения⁷⁴. Интерпретировать этот факт можно двояко. С одной стороны, он может свидетельствовать об отсутствии негативных эффектов конкуренции юрисдикций. С другой – являться лишним аргументом в пользу слабости конкуренции юрисдикций как механизма контроля над государством и подтверждением «умения государства извлекать денежные средства из карманов граждан».

Тем не менее, общим итогом теории конкуренции юрисдикций можно считать признание как минимум *потенциальной возможности* благоприятного воздействия конкуренции в общественном секторе на функционирование общественной и экономической системы. Три функции конкуренции – аллокативная (оптимальное распределение ресурсов), познавательная (конкуренция как процедура познания) и контрольная (конкуренция как способ предотвращения оппортунистического поведения

лишь за счет уменьшения полезности другого. Равновесием по Нэшу в теории игр является результат игры, возникающий при применении всеми игроками рациональных стратегий, основанных на предположении о рациональности других игроков.

⁷³ См.: Fourçans A., Warin Th. Tax Harmonization versus Tax Competition in Europe: A Game Theoretical Approach. - Université du Québec à Montréal. - Working Paper No.132. – 2001; Alfano R. Tax Competition in EU Scenario: An Empirical Approach. - German Working Papers in Law and Economics. – 2001. - Paper 7.

⁷⁴ См.: Büttner Th. Empirie des Steuerwettbewerbs: Zum Stand der Forschung. // Müller W., Fromm O., Hansjürgen B. (Hrsg.) Regeln für den europäischen Systemwettbewerb. - Marburg: Metropolis, 2001; Feld L.P. Eine empirische Analyse der Auswirkungen des internationalen Steuerwettbewerbs. - Gutachten zuhanden der UBS AG. – 2001

игроков⁷⁵) функционируют и на межгосударственном уровне. Контрольная и познавательная функции конкуренции юрисдикций позволяют многим авторам сделать вывод, что межюрисдикциональная конкуренция может использоваться для *выхода из неэффективного равновесия*, в частности, преодолев «блокаду реформ», создав стимул для эффективного поведения государства⁷⁶.

Задачей является выявление тех «рамочных» институциональных условий на внутри- и межгосударственном уровне, при которых конкуренция юрисдикций оказывает действительно благоприятное воздействие на экономику. Этот вопрос находится в центре внимания следующих параграфов.

1.3. Влияние международных режимов и межгосударственных отношений власти на результаты конкуренции юрисдикций

Конкретная стратегия государства (в том числе, будет ли делаться акцент на снижении налогов или на качестве благ и институтов) и частных структур зависит от институтов интеграционной группировки. Соответственно, можно поставить вопрос о «пределах эффективности» конкуренции юрисдикций в зависимости от «правил игры».

Прежде всего, конкуренция юрисдикций, как и любая конкуренция, нуждается в *базовых институтах*, гарантирующих ее существование и устраняющих «провалы рынка». Иначе говоря, речь идет об особой системе международных режимов⁷⁷. Нельзя не согласиться с утверждением В.Репке, согласно которому «конкуренция – не дикорастущий цветок, а культурное

⁷⁵ Под оппортунистическим поведением понимается способность и желание игроков обманывать своих партнеров и нарушать договоренности с целью максимизации личной выгоды.

⁷⁶ См.: Streit M.E., Kiwit D. Zur Theorie des Systemwettbewerbs. // Streit M.E., Wohlgemuth M. (Hrsg.) Systemwettbewerb als Herausforderung an Politik und Theorie. - Baden-Baden: NOMOS Verlag, 1999.

⁷⁷ Под международными режимами понимаются институты на межнациональном уровне. См.: Young O.R. International Regimes: Towards a New Theory of Institutions. // World Politics. – 1986. – Vol.39.

растение». Результаты конкуренции юрисдикций, как и частной конкуренции, также детерминируются системой институтов⁷⁸. Исходя из этого, многие авторы говорят о возможности создания «конкурентного порядка для конкуренции юрисдикций», который позволил бы устранить «несовершенство» рынка и в полной мере использовать преимущества конкуренции⁷⁹.

В настоящее время выработано множество моделей «конкурентного порядка», самыми известными из которых можно считать концепцию FCOJ (федеральных конкурирующих пересекающихся юрисдикций), «функционального федерализма» и «конкуренции без выхода»⁸⁰. Как правило, авторы предполагают, что «конкурентный порядок» для конкуренции юрисдикций включает в себя три основных элемента:

- Сохранение за всеми странами интеграционной группировки достаточных полномочий в области экономической политики и отказ от чрезмерной централизации.
- Устранение возможностей создания картелей и ограничений перемещению благ и услуг.
- Обеспечение высокой мобильности максимально широкого круга частных структур и граждан и противодействие возможным ограничениям свободы перемещения.

⁷⁸ Leipold H. Der Zusammenhang zwischen dem Entstehen und dem Wettbewerb von Ordnungen. // Von Delhaes K., Fehl U. (Hrsg.) Dimensionen des Wettbewerbs. - Stuttgart: Lucius&Lucius Verlag, 1997. - S.422

⁷⁹ Sinn H.-W. The New Systems Competition. - Oxford: Blackwell Publishing, 2003. - P.203

⁸⁰ Например, подобные (нормативно ориентированные) проекты приводятся в: Frey B.S. A Utopia? Government without Territorial Monopoly. // Journal of Institutional and Theoretical Economics. - 2001. - Vol. 157; Eichenberger R. "Die fünfte Freiheit" für Europa: Stärkung des politischen Wettbewerbs durch "FCOJ". // Zeitschrift für Wirtschaftspolitik. - 1996. - Jg.45. - Heft 1; Kerber W. Zum Problem einer Wettbewerbsordnung für den Systemwettbewerb. // Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie. - 1998. - Bd. 17; Heine K. Regulierungswettbewerb im Gesellschaftsrecht. - Berlin: Duncker & Humblot, 2003; Straubhaar Th. Ein Europa des funktionalen Föderalismus: Mehr als ein Denkmodell? // ORDO. - 1995. - Bd. 46.

Устранение «провалов рынка» может предполагать введение «минимальных стандартов», ограничивающее угрозу «гонки до предела»⁸¹, ограничение возможностей гонки субвенций и введения неоправданных специальных налоговых режимов⁸², решение проблемы экстерналий за счет адекватных компенсационных механизмов⁸³, преодоление информационной асимметрии⁸⁴ и, наконец, противодействие налоговому арбитражу. В некоторых работах дискутируется вопрос о создании некоего «контрольного органа» для конкуренции юрисдикций, то есть о специфической форме позитивной интеграции. Это означает, что конкуренция юрисдикций требует наличия вышестоящего центра-«монополиста», способного, например, вводить санкции против «нарушителей» конкурентного порядка⁸⁵.

Большинство региональных интеграционных группировок соответствует описанным критериям лишь в ограниченной степени. Прежде всего, в связи с неравенством властных потенциалов стран в интеграционной группировке их независимость в сфере принятия экономических решений может быть поставлена под сомнение. Например, ведущие страны могут ввести дополнительные стимулы или санкции для политиков других юрисдикций, в результате чего решения политиков других юрисдикций изменятся «в их пользу». Важным направлением деятельности гегемона может стать стремление переложить часть своих издержек на другие

⁸¹ Seliger B. Ubi certamen, ibi corona: Ordnungspolitische Optionen der Europäischen Union zwischen Erweiterung und Vertiefung. -Frankfurt, Berlin, Bern, N.-Y., Paris, Wien: Peter Lang, 1999. – S.291

⁸² Пример анализа подобного «конкурентного порядка» для законодательства ЕС о субсидиях приводится в: Kerber W. Die EU-Beihilfenkontrolle als Wettbewerbsordnung: Probleme aus der Perspektive des Wettbewerbs zwischen Jurisdiktionen. // Cassel D. (Hrsg.) Europäische Integration als ordnungspolitische Gestaltungsaufgabe. - Berlin: Duncker&Humblot, 1998.

⁸³ Karl H. Bedarf die europäische Integration einer europäischen Raumordnungspolitik? // Gick W. (Hrsg.) Die zukünftige Ausgestaltung der Regionalpolitik in der EU. - München: Hans-Seidel-Stiftung, 1996. – S.60

⁸⁴ Wildavsky A. A Double Security: Federalism as Competition. // Cato Journal. – 1990. - Vol.10. - No.1. - P.54

⁸⁵ Apolte Th. American Federalism and Emerging Federal Structures in Europe: A Comparative View. // ORDO.- 1996. - Jg. 47. - S.286; Müller W. Plädoyer für eine Steuerwettbewerbsordnung. // Müller W., Fromm O., Hansjürgen B. (Hrsg.) Regeln für den europäischen Systemwettbewerb.- Marburg: Metropolis, 2001. - S.162; Kerber

юрисдикции. Это реализуется, в частности, в результате существования «пространственных экстерналий»⁸⁶. Помимо этого, лидирующая экономика способна к своеобразному «расширительному» применению своих норм и институтов – и для регулирования частных структур других юрисдикций. Страна-лидер обладает определенной монополистической властью на рынке публичных благ и институтов в связи со значимостью ее рынка для корпораций, и, поэтому, может диктовать «стороне спроса» свои институты, которые затем вынуждены принимать и другие юрисдикции⁸⁷. Одним из примеров «расширительного» применения норм является антимонопольная политика⁸⁸.

Ограничение свободы юрисдикций может быть и добровольным: юрисдикции способны создавать **налоговые картели**, гармонизируя свое «предложение» и, тем самым, устраняя конкуренцию. Проблема состоит в том, что нормы взаимодействия различного рода игроков устанавливают сами юрисдикции. Этот процесс опять приведет к монополизации стороны предложения на рынке публичных благ и институтов. В качестве примера подобного картеля часто рассматривается гармонизация налогообложения в ЕС. Многие авторы видят в налоговых картелях существенную угрозу эффективной конкуренции юрисдикций⁸⁹. Впрочем, существует целый ряд факторов, снижающих устойчивость картелей⁹⁰.

W. Erfordern Globalisierung und Standortwettbewerb einen Paradigmenwechsel in der Theorie der Wirtschaftspolitik? - Philipps-Universität Marburg. - Volkswirtschaftliche Beiträge. - 1998. - Nr.2. – S.8

⁸⁶ Возможно, именно данная логика применима к анализу решения США отказаться от ратификации Киотского протокола.

⁸⁷ Feld L.P., Kirchgässner G. Die Rolle des Staates in privaten Governance Strukturen. - Universität St. Gallen Discussion Paper No. 2003-11. – 2003. – S.19

⁸⁸ Подробнее данный вопрос рассматривается в: Budzinski O. Internationale Wettbewerbspolitik zwischen Zentralität und Dezentralität. // Schüller A., Thieme J. (Hrsg.) Ordnungsprobleme der Weltwirtschaft. - Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003.

⁸⁹ См.: Streit M.E., Kiwit D. Zur Theorie des Systemwettbewerbs. // Streit M.E., Wohlgemuth M. (Hrsg.) Systemwettbewerb als Herausforderung an Politik und Theorie. - Baden-Baden: NOMOS Verlag, 1999

⁹⁰ См.: Rasmussen S. Partial vs. Global Coordination of Capital Income Tax Policies. - University of Aarhus. - Working Paper No.2001-3. –2001; Genschel Ph. Steuerharmonisierung und Steuerwettbewerb in Europa. -

Власть одних юрисдикций над другими может быть основана на наличии *эффектов агломерации*. Как уже было показано выше, центроостремительные силы агломерации существенным образом влияют на процессы межюрисдикциональной конкуренции. Агломерация создает для частных структур возможность получения более высокой доходности на капитал. Поэтому при высокой концентрации тех или иных отраслей в одной стране влияние конкуренции юрисдикций на политику этой юрисдикции снижается⁹¹.

Существование агломераций в условиях мобильности частных структур может породить своего рода «замкнутый круг», аналогичный моделям Г. Мюрдаля: сравнительно более сильная юрисдикция будет привлекать мобильные факторы производства. Их уход из более слабой юрисдикции повлечет за собой еще большее ухудшение экономической ситуации в этой юрисдикции, что создаст дополнительные «выталкивающие» эффекты в пользу более сильной юрисдикции. Изменение политики юрисдикции не всегда может «разорвать» замкнутый круг. Однако многие исследования показывают, что ситуация «замкнутого круга» не всегда сопутствует конкуренции юрисдикций в экономиках с сильными агломерационными эффектами⁹². Более того, важно учесть, что концентрация фирм в агломерациях ведет к росту конкуренции за рабочую силу в этих регионах и,

Universität Konstanz, Diss. 2000. – S.268; Scharpf F. Mehrebenenpolitik im vollendeten Binnenmarkt. - Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung. - Working Paper No. 94/4. – 1994; Benson B.L. Interstate Tax Competition: Incentives to Collude and Federal Influence. // Cato Journal. – 1990.- Vol. 10. - No.1. - P.85; Köthenbürger M. International Tax Competition: A Federal Approach. - Universität Paderborn. - Diss. 2000. – P.176.

⁹¹ Andersson F., Forslid R. Tax Competition and Economic Geography. - Centre for Economic Policy Research. – 1999; Baldwin R., Krugman P. Agglomeration, Integration and Tax Harmonization. - NBER Working Paper No. 9290. – 2002; Kind H.-J., Knarvik K.H.N., Schjelderup G. Tax Competition in a “Lumpy” World. // Journal of Public Economics. – 2000. - Vol. 78.

⁹² Ritter W. Allgemeine Wirtschaftsgeographie. - München, Wien: Oldenbourg Verlag, 1991. – S.131; Meardon S.J. Modeling Agglomeration and Dispersion in City and Country. // American Journal of Economics and Sociology. – 2001. - Vol. 60. - No.1. – P.46

как следствие, «выталкивает» частные структуры из агломерации, однако ведет к росту доходов фактора «труд»⁹³.

Если в результате позитивной интеграции в интеграционной группировке возникли *наднациональные органы власти* (подобные Комиссии ЕС), они могут стать самостоятельным игроком с собственными интересами. Их позиция также может сыграть важную роль в процессе конкуренции юрисдикций и экономической интеграции, причем с различными результатами. Можно предположить, что наднациональные органы будут ратовать за углубление позитивной интеграции (увеличивающее их полномочия) вне зависимости от ее эффективного уровня. Поэтому интеграционные группировки с сильными наднациональными органами власти будут систематически характеризоваться чрезмерной степенью позитивной интеграции. Наднациональные органы могут стать центром лоббистских устремлений корпораций и групп интересов, тем самым, «заморозив» большинство преимуществ конкуренции юрисдикций. Ярким примером лоббизма на надгосударственном уровне является ЕС (см. рисунок 5)⁹⁴, однако аналогичные институты существуют и в других интеграционных группировках.

⁹³ Krieger-Boden Ch. European Integration and the Case for Compensatory Regional Policy. - Kiel Working Paper No. 1135. – 2002. – P.11

⁹⁴ Вопрос лоббизма в ЕС обсуждается в большом числе работ, примерами которых являются: Bouwen P. A Theoretical and Empirical Study of Corporate Lobbying in the European Parliament. // European Integration online Papers. – 2003. – Vol.7. – No.11; Bouwen P. A Comparative Study of Business Lobbying in the European Parliament, European Commission and the Council of Ministers. – Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung. – Discussion Paper 02/07. – 2002. Нормативная формальная модель влияния лоббизма на межгосударственные органы в различных типах интеграционных группировок приводится в: Ruta M. The Allocation of Competences in an International Union. – A Positive Analysis. – European Central Bank Working Paper No.220. – April 2003.

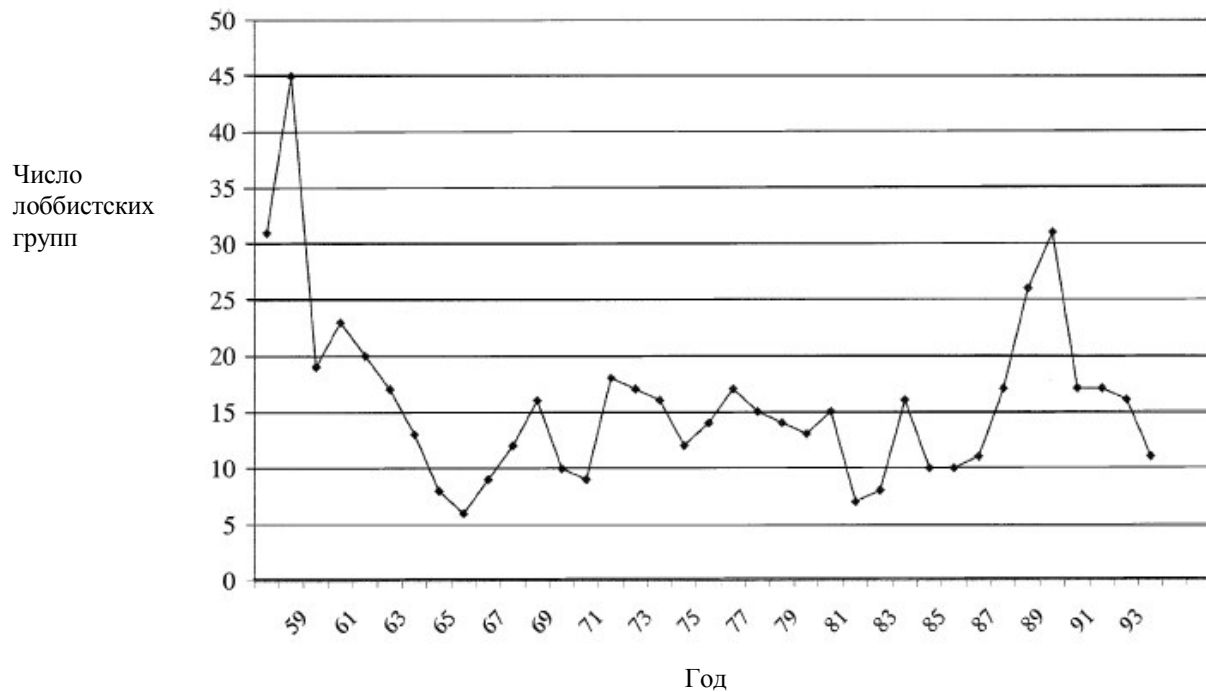


Рисунок 5. Число лоббистских групп, созданных в ЕС в отдельные годы

Источник: Flinstein, N., Stone Sweet A., Constructing Policies and Markets: An Institutional Account of European Integration. // American Journal of Sociology. – 2002. – Vol. 107.- No. 5. – P.15

В то же время в условиях спада, когда национальные правительства в большей степени склонны к изоляционизму и «гонке субвенций», наднациональные органы могут сыграть сдерживающую роль, предохраняя интеграционную группировку от распада.

Европейский опыт свидетельствует, однако, что в некоторых случаях наднациональные органы являются проводниками именно негативной интеграции. Это связано с особенностями институциональной среды. В Европейском Союзе полномочия Комиссии ЕС и Суда ЕС связаны преимущественно с обеспечением негативной интеграции, общие принципы которой заложены в системе договоров. Вопросы же позитивной интеграции решаются на основе межгосударственных переговоров. Соответственно, органы Сообществ получили возможность увеличивать свое влияние за счет расширительного толкования негативной интеграции (например, в рамках

прецедентного права Суда ЕС). Позитивная интеграция связана с большими издержками и во многом отстает от процессов негативной интеграции. Неизбежным при этом становится возникновение проблемы легитимности принимаемых на уровне ЕС решений в сфере негативной интеграции⁹⁵. В последние годы, однако, в ЕС усиливается стремление к позитивной интеграции, сопровождающееся ростом бюрократизации и обилием нормативных документов (см. рисунок 6).

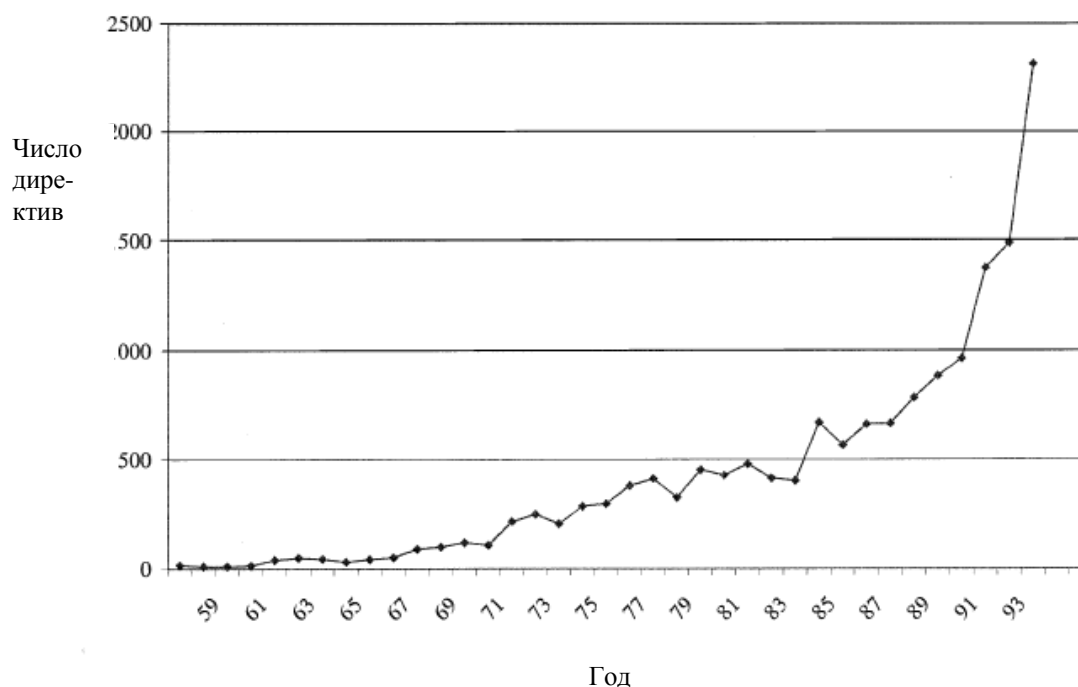


Рисунок 6. Рост числа директив ЕС

Источник: Flinstein, N., Stone Sweet A., Constructing Policies and Markets: An Institutional Account of European Integration. // American Journal of Sociology. – 2002. – Vol. 107.- No. 5. – P.16

Рост влияния наднациональных органов, в свою очередь, связан с межгосударственной структурой власти в интеграционной группировке. В интеграционных группировках с мощным центром высока вероятность того, что наднациональные органы окажутся своего рода «продолжением» органов власти гегемона и не сформируют собственную позицию – более того, по

⁹⁵ Scharpf F. Regieren in Europa: Effektiv und demokratisch. - Frankfurt, N.Y.: Campus Verlag, 1999. – S.47-94

влиянию будут значительно уступать органам власти гегемона. При отсутствии гегемона власть наднациональных группировок может оказаться большей.

Все описанные явления ведут к ограничению способностей юрисдикций для принятия автономных решений и, тем самым, снижает интенсивность конкуренции юрисдикций. Это происходит или напрямую (в результате властных отношений между юрисдикциями), или косвенно (в силу того, что юрисдикции «с самого начала» оказываются в неравных условиях). Рынок публичных благ и институтов характеризуется несовершенной конкуренцией, препятствующей эффективному воздействию конкуренции юрисдикций.

1.4. Экономическая интеграция, спрос и предложение на «рынке публичных благ и институтов»

Однако еще более глубокие проблемы могут быть связаны с *мотивацией стороны предложения и стороны спроса*. Взаимодействие экономических игроков во многом определяются ограничениями институциональной среды, совокупностью формальных и неформальных правил и норм. Помимо этого, общество пронизано разнообразными властными отношениями, вся совокупность которых формирует систему власти⁹⁶. Она также воздействует на мотивацию и цели экономических агентов, как непосредственно, так и косвенно (через влияние на распределение ресурсов и доходов). С точки зрения сказанного выше, «предложение» и «спрос» на рынке институтов и публичных благ во многом формируются под влиянием властных отношений и институтов.

⁹⁶ См.: Peters H.-R. Herrschaftspole als Erklärungsansatz für die Entwicklung und Transformation realtypischer Wirtschaftssysteme. // Cassel D. (Hrsg.) Entstehung und Wettbewerb von Systemen. - Berlin: Duncker&Humblot, 1996. В русскоязычной экономической литературе данный вопрос рассматривается в: Дементьев В.В. Экономика как система власти. – Донецк: Каштан, 2003

Спрос на рынке публичных благ и институтов. Ключевым допущением, позволяющим надеяться на положительные эффекты от конкуренции юрисдикций, является представление о стремлении частных структур к получению качественных институтов. Между тем, возможны ситуации, когда *частные структуры предъявляют спрос на плохие институты*:

1. Неэффективные институты могут создавать ренты для отдельных групп игроков (например, на непрозрачных рынках посредники обладают значительной властью и возможностью для извлечения доходов; налоговые консультанты заинтересованы в существовании запутанной налоговой системы и др.). Соответственно, они не заинтересованы в создании более эффективных институтов. И наоборот – эти игроки препятствуют любым изменениям, обеспечивающим рост эффективности⁹⁷. Такая ситуация сыграла важную негативную роль во многих переходных экономиках.

2. При *высокой концентрации частной власти и богатства* возможно снижение спроса на государственную защиту прав собственности. Обладающие значительной властью частные структуры в состоянии самостоятельно защитить свои права собственности. Государственная защита прав собственности может обойтись дешевле, поскольку ее издержки раскладываются на большое число игроков. Однако государство в равной степени защищает все права собственности, в то время как частная защита прав собственности дает конкурентные преимущества именно крупным частным структурам, которые получают также возможность использовать силовой ресурс для перераспределения собственности. В отсутствие концентрации власти возможности всех игроков по защите и по присвоению примерно одинаковы, поэтому они и предъявляют спрос на государственные

институты. При концентрации власти и собственности ситуация несколько меняется. Крупные игроки выбирают между сравнительно меньшими затратами на защиту прав собственности со стороны государства, связанную с усилением конкурентов и отсутствием возможностей для присвоения собственности других игроков, и частным производством безопасности, более дорогим, но создающим конкурентные преимущества. Поэтому при концентрации власти и собственности спрос на «хорошие» институты снижается⁹⁸.

Примером являются страны Латинской Америки, в которых господствовали крупные латифундии, и США с преимущественно сравнительно небольшими фермерскими хозяйствами. «Спрос» на «хорошие» институты в США был значительно выше, соответственно, лучшим оказалось и предложение⁹⁹. Исследования для Бразилии также показывают, что при росте неравенства спрос на безопасность снижается¹⁰⁰. Некоторые исследования подтверждают значимость неравенства для спроса на институты и на основе международных сопоставлений¹⁰¹. Таким образом, «оптимальная» с точки зрения частных структур комбинация стоимости и качества институтов «смещается» с ростом концентрации экономической власти в сторону сравнительно более дешевых неэффективных институтов.

3. Даже в том случае, когда существующие институты не обладают перераспределительными эффектами для отдельных хозяйствующих субъектов и всем одинаково невыгодно следовать неэффективным

⁹⁷ См.: Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. - М.: Дело, 2001. - С.296-297

⁹⁸ Формальные модели «спонтанного формирования» неэффективных институтов приводятся в: Polishchuk L., Savvateev A. Spontaneous (Non)Emergence of Property Rights. - IRIS Working Paper. - 2000; Sonin K. Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights. - William Davidson Working Paper No. 544. - December 2002; Bergloff E., Bolton P. Law Enforcement, Fiscal Responsibility and Economic Development. – Mimeo. – 2002.

⁹⁹ См.: Зингалес Л., Раджан Р. Спасение капитализма от капиталистов. - М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2004.

¹⁰⁰ Pradhan M., Ravallion M. Demand for Public Safety. - World Bank, 1998

институтам, нет гарантии возникновения спроса на «эффективные институты». Низкое доверие между игроками порождает «дилемму заключенного». Для всех участников рынка выгоднее следовать «хорошим» правилам, однако взаимное недоверие толкает их на нарушение правил. В случае дефицита «вертикального доверия», то есть доверия общества к государству¹⁰², любые инициативы государства будут восприниматься как угроза и отторгаться в пользу неэффективного «статуса кво». Не менее важным является и доверие государства к обществу, дефицит которого также способен породить проблему «дилеммы заключенного».

4. Спрос на некачественные институты может быть связан с «эффектами обучения». Усвоение новых «правил игры» само по себе связано с затратами, которые могут быть (или казаться игрокам) большими, чем выгоды от более эффективных институтов. Возникает «зависимость от пути развития» (path dependence)¹⁰³.

Опасения с точки зрения теории подтверждаются эмпирическими данными. В развивающихся странах (и странах с переходной экономикой) масштабы «выхода» порой не сопоставимы с аналогичным явлением в промышленно развитых странах – достаточно вспомнить о масштабном «бегстве капитала» из многих стран СНГ. Тем не менее, роста «предложения» эффективных институтов не происходит. По всей видимости, причина заключается в том, что частные структуры используют свое влияние не столько для повышения качества институтов, сколько для поиска ренты. Формируется неэффективное равновесие – парадоксальная ситуация, когда

¹⁰¹ Chong A., Gradstein M. Inequality and Institutions. - Inter-American Development Bank Working Paper No. 506. - 2004

¹⁰² См.: Олейник А.Н. Конституция российского рынка: Согласие на основе пессимизма? // Социс. – 2003. - №9

¹⁰³ Роль «зависимости от пути развития» в конкуренции юрисдикций рассматривается в: Heine K., Kerber W. European Corporate Laws, Regulatory Competition and Path Dependence. – Marburg. – 2000.

одни и те же группы используют свой «голос» для ухудшения экономических условий в юрисдикции и «выход» для массового вывоза капиталов из страны¹⁰⁴.

Властные отношения и институты способны также *сделать спрос на институты и публичные блага «внешне» иррациональным*. Это касается, например, отношений власти внутри частной структуры. Политика частных структур может казаться нерациональной (исходя из общих интересов корпорации), поскольку определенные группы внутри структур могут быть заинтересованы прежде всего в улучшении собственного положения (в том числе за счет возможных доходов структуры в целом).

Для владельцев корпорации интерес представляет максимизация части ее прибыли, не «присваиваемой» государством. Поэтому частная структура, политика которой определяется, прежде всего, ее владельцами, скорее будет ориентирована на поиск юрисдикций с низким уровнем налогообложения и высоким качеством институтов. Работники заинтересованы, во-первых, в сохранении рабочих мест и, во-вторых, в максимизации выплачиваемого им дохода. Их сильная позиция может препятствовать «выводу» частной структурой производства из юрисдикции – несмотря на связанные с этим издержки. Поэтому спрос частной структуры, контролируемой работниками, на институты и публичные блага, будет характеризоваться более низкой эластичностью по качеству и цене государственного предложения.

Цели менеджмента не в последнюю очередь состоят в максимизации собственных доходов, власти и социального статуса. Соответственно, контроль менеджмента за решениями в частной структуре будет способствовать формированию спроса на институты, гарантирующие еще

¹⁰⁴ Данный вывод рассматривается в: Mummert A., Mummert U. Institutioneller Wettbewerb in Entwicklungsländern im institutionellen Wettbewerb. - Max-Planck Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen. - Diskussionsbeitrag 03-00. – 2000.

большой рост влияния управляющих и, наоборот, снижению спроса на институты качественного корпоративного управления. Менеджмент может быть заинтересован в сохранении своих позиций, в том числе и за счет сохранения производства в «неэффективной» юрисдикции. Важную роль могут сыграть внеэкономические факторы – например, политические амбиции топ-менеджмента, мотивирующие его инвестиционную деятельность. Можно предположить, что инвестиционная активность некоторых российских корпораций в странах СНГ (например, РАО «ЕЭС») так или иначе связана с политическими амбициями ее менеджмента.

Наконец, особенностью рынка публичных благ и институтов является *трансформация властных отношений между государствами и корпорациями* на стадии переговоров и на стадии инвестирования. Инвестиции можно рассматривать как безвозвратные затраты. Частная структура вынуждена осуществлять производство в принимающей стране, и в этом случае юрисдикция может резко повысить налоги, отказавшись от первоначальных обязательств. Подобная угроза заставляет корпорации принимать дополнительные меры предосторожности, в конечном счете, искажающие результаты конкуренции юрисдикций. Например, компании будут стремиться к диверсификации и снижению вложений в каждую конкретную страну – что может в общеэкономическом плане оказаться неэффективным из-за отказа от специализации и выбора неэффективных стратегий. Альтернативой может являться содержание избыточных мощностей в каждой стране, позволяющих частной структуре легко перестраивать свою структуру производства в зависимости от действий правительства¹⁰⁵. Стремление западных корпораций обеспечить

¹⁰⁵ Janeba E. Tax Competition When Governments Lack Commitment: Excess Capacity as a Countervailing Threat. // American Economic Review. – 2000. – Vol. 90. – No.5.

альтернативные варианты транспортировки углеводородного сырья из Каспийского региона, по всей видимости, направлено именно на снижение зависимости от принимающих стран.

Как показывает ряд исследований, система «сдержек и противовесов» в государственной власти вызывает большее доверие инвесторов, поскольку снижает вероятность оппортунизма¹⁰⁶. В общем случае справедливо, что частные структуры всегда будут предъявлять определенный спрос на демократические институты в принимающих странах. Причем речь идет именно о демократии с развитым правопорядком, а не о «слабой демократии» с государством, подверженным воздействию многочисленных групп интересов. Исследования показывают, что существует известное демократизирующее воздействие прямых иностранных инвестиций¹⁰⁷. Впрочем, последний факт может быть связан и с другими причинами. Например, рост уровня образования граждан в силу осуществляющихся инвестиций в человеческий капитал ведет к росту политических запросов населения¹⁰⁸. Не случайно В.Ванберг рассматривает конкуренцию юрисдикций как процедуру распространения демократии¹⁰⁹.

В мировой экономике имеется и значительное число авторитарных государств, привлекающих значительные иностранные инвестиции (наиболее ярким является пример Китая, нефтедобывающих стран). По всей видимости, центральным вопросом для инвесторов является, смогло ли государство создать достаточно убедительные гарантии соблюдения правопорядка и

¹⁰⁶ См.: Stasavage D. Private Investment and Political Institutions. // Economics and Politics. – 2002. – No.1.

¹⁰⁷ Schulze G., Ursprung H. Globalisierung und die Wirtschaftspolitik der Nationalstaaten. // Die Volkswirtschaft. – 2002. – Nr. 1. – S.33; Busse M. Democracy and FDI. – HWWA Discussion Paper No. 220. – 2003.

¹⁰⁸ Pies I. Globalisierung und Demokratie: Chancen und Risiken aus ökonomischer Sicht. -Diskussionsbeitrag des Instituts für europäische Wirtschaft. – 1998. – S.3

¹⁰⁹ См.: Vanberg V. Globalization, Democracy and Citizens' Sovereignty: Can Competition Among Governments Enhance Democracy? // Constitutional Political Economy. – 2000. – Vol. 11. – No. 1. Важно заметить, что конкуренция юрисдикций *сама по себе* увеличивает пространство выбора каждого человека и, тем самым,

экономических прав инвесторов, даже при нарушении политических прав широких слоев населения или если альтернатива ведет к хаосу. Демократия со «слабым государством» и «дефицитом правопорядка», подобная существующей в некоторых африканских странах, также не способна дать частным структурам гарантии отсутствия оппортунистического поведения. Авторитарная система может оказаться «лучшей из возможных» альтернатив, но не оптимальной альтернативой. Причина «входа» в авторитарные юрисдикции может заключаться и в сравнительно большем значении других факторов инвестирования (емкость внутреннего рынка, наличие ресурсов). Поэтому о «демократизирующем» воздействии конкуренции юрисдикций можно говорить лишь в долгосрочной перспективе. Как будет показано во второй главе, данная проблема важна и для некоторых стран СНГ (прежде всего, государств Центральной Азии).

Предложение на рынке публичных благ и институтов. В отличие от спроса, для стороны предложения существуют вполне очевидные стимулы «производить» некачественные институты и публичные блага. Прежде всего, низкое качество институтов дает чиновникам возможность получения дополнительного дохода в виде взяток и т.п. Задача конкуренции юрисдикций и должна была бы состоять в том, чтобы ограничить возможности эгоистического поведения государства. Существуют некоторые особенности организации *политической системы*, при которых «импульсы» от конкуренции юрисдикций не влияют на «предложение».

Большинство теорий конкуренции юрисдикций в качестве основы использует модель демократического общества западного образца. В реальности западная демократия, скорее, может рассматриваться как

исключение, чем как правило. Соответственно, возникает вопрос о структуре государственного предложения в недемократических государствах (и государствах с недостаточно развитой демократией). В принципе, если исходить из того, что государственные структуры стремятся к максимизации своей власти на международной арене, что возможно только за счет успеха в конкуренции юрисдикций, даже недемократические государства могут быть заинтересованы в создании привлекательных институтов для частных структур и проведении эффективной экономической политики. Примером можно считать историю средневековой Европы, сегодня часто рассматривающуюся как пример эффективности конкуренции юрисдикций¹¹⁰.

С другой стороны, если недемократический режим в меньшей степени ощущает угрозу своему существованию в результате международной конкуренции и в меньшей степени заинтересован в усилении международного влияния, может возникнуть ситуация, когда отсутствие демократических процедур полностью выключит механизм «голоса» и приведет к слабости «выхода». Помимо этого, в недемократическом государстве больше возможность перекладывания бремени налогов и неэффективных институтов на немобильное (и лишенное возможностей повлиять на власть) население¹¹¹. Таким образом, даже если конкуренция юрисдикций в недемократических политических системах и существует, она

¹¹⁰ Средневековая Европа представляла собой «негативно интегрированное» единое экономическое пространство. Множество небольших государств соперничало друг с другом, а «частные структуры» (ремесленники и крестьяне) обладали высокой мобильностью и могли перемещаться между регионами. См.: Volkart O. No Utopia: Government without Territorial Monopoly in Medieval Central Europe. // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. – 2002. – Vol. 158. В меньшей степени аналогичные свойства были присущи Европе XV-XIX веков, однако соперничество европейских держав также представляло собой своего рода «конкуренцию юрисдикций за мобильные ресурсы». См.: Weede E. *Wirtschaft, Staat und Gesellschaft*. – Tübingen: Mohr Siebeck, 1990. Рост европейской экономики рассматриваемого периода является беспрецедентным в мировой истории.

¹¹¹ Mummert A., Mummert U. *Institutioneller Wettbewerb in Entwicklungsländern im institutionellen Wettbewerb*. – Max-Planck Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen. – Diskussionsbeitrag 03-00. – 2000.

менее интенсивна (в силу меньшей в ней заинтересованности государственных структур) и скорее ведет к «гонке до предела».

Нельзя забывать и о том, что государственная политика может быть сама по себе направлена на поддержание власти – как в экономической, так и в политической сфере. Во многих случаях государству выгоднее поддерживать низкое качество институтов, поскольку оно закрепляет властные позиции элиты и служит дополнительным инструментом контроля за бизнесом, не позволяя последнему поддерживать оппозицию. Ведь при плохих институтах деятельность бизнеса в большей степени зависит от произвола государственных структур, чем в экономически эффективных институциональных средах. Государство обладает большими возможностями для создания неэффективных институтов с целью поддержки собственной власти в системах с большой концентрацией политической власти.

Концентрация политической власти обычно сопровождается и концентрацией власти экономической, прежде всего, за счет лоббизма. В промышленно развитых странах с функционирующей демократией его возможности ограничены из-за наличия общественного контроля над властью. Зато в условиях более или менее жесткого авторитарного режима частные структуры в полной мере могут прибегнуть к инструментам влияния на власть для извлечения ренты.

Важно и «опосредованное» влияние недемократической системы на «спрос на институты». Перед частными структурами всегда стоят две альтернативы: ориентация на «рыночное» преумножение своего дохода и использование связей с государством как источника преимуществ. Поскольку государство практически не было ограничено в своих возможностях вмешательства в экономическую систему, обращение к нему было более «выгодным», как минимум, в краткосрочном плане, и позволяло вытеснить

конкурентов. Формируется своеобразная система «обратного отбора»¹¹², результатом которой стало доминирование корпораций, ориентированных на государство как на источник доходов.

Даже в условиях демократии конкуренция юрисдикций не всегда действенна. Политики стремятся, прежде всего, к переизбранию, а оно определяется не только (и не столько) притоком и оттоком инвестиций¹¹³. На результаты модели влияют также поведение бюрократии, стремящейся к максимизации бюджета, и «рациональное неведение» избирателей. Иначе говоря, «провалы политического рынка» переходят в провалы рынка публичных благ и институтов¹¹⁴. Впрочем, данный аргумент не учитывает стремления чиновников и политиков к росту их влияния на международной арене – данный фактор, скорее, способствует конкуренции юрисдикций.

Мотивационная проблема может возникнуть и потому, что государственные структуры, как правило, распоряжаются не собственными, а «общественными» средствами и в меньшей степени заинтересованы в их рациональном использовании¹¹⁵. Это создает стимул к «гонке субвенций».

Как показывают исследования, для различных типов демократии результаты конкуренции юрисдикции различаются. Некоторые исследования позволяют прийти к выводу, что эффект конкуренции юрисдикций является более благоприятным для парламентско-президентской, чем для

¹¹² Под «обратным отбором» (adverse selection) понимается ситуация, когда конкуренция на рынке приводит к выживанию сравнительно менее качественных вариантов. Поскольку покупатели не могут отличить продукты низкого качества от высокого качества, они готовы уплатить лишь среднюю цену, которая невыгодна поставщикам высококачественных продуктов. Поэтому последние уходят с рынка, уровень качества в среднем снижается – и, соответственно, снижается средняя цена, которую готовы уплатить покупатели.

¹¹³ Leipold H. Der Zusammenhang zwischen dem Entstehen und dem Wettbewerb von Ordnungen. // Von Delhaes K., Fehl U. (Hrsg.) Dimensionen des Wettbewerbs. - Stuttgart: Lucius&Lucius Verlag, 1997. - S.421

¹¹⁴ См.: Kiwit D., Vogt V. Grenzen des institutionellen Wettbewerbs. // Jahrbuch für Neue Politische Oekonomie. – 1998. - Bd. 17.

¹¹⁵ Benkert W. Interkommunale Konkurrenz: Formen, Ergebnisse und Bewertung von Wettbewerb im Staatssektor. // Postlep R.-D. (Hrsg.). Aktuelle Fragen zum Föderalismus: Ausgewählte Probleme aus Theorie und Politik des Föderalismus. - Marburg: Metropolis. 1996. - S.168

парламентской системы¹¹⁶. Больше влияние бюрократии, чем политического класса, также становится аргументом в пользу конкуренции юрисдикций¹¹⁷.

Дополнительным фактором, деформирующим поведение стороны предложения, может быть модель взаимодействия государства и бизнеса. Отношения между государственными и частными структурами на характеризуются асимметрией власти. Предельными вариантами власти являются «захват государства» (state capture), когда отдельные частные структуры могут определяющим образом влиять на политику государства, и «захват бизнеса» (business capture), когда отдельные чиновники и политики устанавливают контроль за действиями частных структур¹¹⁸. Между этими двумя крайностями находится целый спектр разнообразных взаимоотношений, связанных с той или иной степенью влияния определенных частных структур на политику государства¹¹⁹.

И в случае «захвата бизнеса», и в случае «захвата государства» государственные структуры проводят политику покровительства и поддержки «привилегированных» корпораций и бизнес-групп – или в результате давления с их стороны, или в связи с заинтересованностью в присвоении их доходов. В обоих случаях часть доходов бизнеса переходит под контроль чиновников – или в качестве подкупа, как своеобразная «плата за захват государства», или как суммы, присваиваемые «захватчиком»-

¹¹⁶ Janeba E., Schjelderup G. Why Europe Should Love Tax Competition – and the U.S. even more so. - NBER Working Paper 9334. – 2002. Влияние политических режимов на конкуренцию юрисдикций для конкуренции за мобильных избирателей показывается в: Макаров В.Л., Данков А.Н. Межтерриториальная и электоральная конкуренция: Сравнительный анализ влияния политических институтов.- М.: РЭШ, #WP/2002/031, 2002.

¹¹⁷ Fuest W. The political economy of tax coordination as a bargaining game between bureaucrats and politicians. // Public Choice. – 2000. - Vol.103. - P.373.

¹¹⁸ Как правило, «захват бизнеса» считают формой коррупции. В настоящей работе этот термин используется и для характеристики ситуаций, когда государственные структуры вполне легально могут влиять на политику бизнеса (например, владея контрольным пакетом акций).

¹¹⁹ Подчеркнем, что речь идет именно о влиянии конкретных частных структур и групп политиков, которое вовсе не означает «господства бизнеса в целом над государством» или «господства государства в целом над бизнесом». Эти немногочисленные господствующие группы интересов и частные структуры могут

государством. При «захвате бизнеса», однако, государственные структуры могут «возложить» на частные структуры неэффективные и неприбыльные задачи, если они обладают политической значимостью, – например, поддержку избыточной занятости, не требующейся с экономической точки зрения, но выгодной из политических соображений¹²⁰, финансирование социальной сферы, или ориентацию в инвестиционной деятельности за рубежом на внешнеполитические интересы государства. Напротив, при «захвате государства» бизнес полностью освобождается от подобного «бремени».

Существование властных отношений воздействует на структуру доходов чиновников и политиков. Государственные структуры получают доход не только от налогов, но и от «платы за захват государства», а также от участия в прибыли в результате «захвата бизнеса». Если исходить из того, что политики стремятся максимизировать собственные доходы, а налоговые средства могут присваиваться ими лишь частично, то может возникнуть ситуация, когда рост «платы за захват» или участия в прибыли будет оцениваться ими более высоко, чем рост налоговых поступлений. Во многих случаях «плата за захват» выше при сравнительно менее качественных институтах – например, низкой защите прав собственности. Поэтому государственные структуры могут сознательно поддерживать существование неэффективных институтов, если они гарантируют высокие доходы от «захвата». Отток инвестиций в этой ситуации может компенсироваться дополнительными выплатами за «захват». Дополнительный приток инвестиций в результате улучшения качества институтов будет

использовать (и используют) свое влияние не в последнюю очередь для противодействия другим частным структурам и группам интересов.

¹²⁰ Проблема «избыточной занятости» в зависимости от влияния государства на бизнес находится в центре теоретической модели в: Schleifer A., Vishny R.W. Politicians and Firms. // Quarterly Journal of Economics. – 1994. - Vol. 59.

приветствоваться лишь в том случае, если доля возникшего в результате этого процесса налогового дохода, присваиваемая чиновниками и политиками, превышает «плату за захват», от которой они вынуждены отказаться.

Доходы от прибыли могут поступать даже в том случае, если частная структура перевела свои финансовые потоки и центры производства в другую юрисдикцию. Поэтому государственные структуры могут даже поддерживать «выход» частных структур – если дополнительный доход, полученный ими как акционерами, превышает утраченную долю налогового дохода. Это опять-таки может заставлять государственные структуры предлагать преимущественно неэффективные институты. Таким образом, возможны ситуации, когда государственным структурам будет выгоднее предлагать неэффективные институты и некачественные публичные блага.

Помимо этого, в условиях «захвата» экономическая политика будет носить дискретный характер, обеспечивая преимущества только определенной группе частных структур¹²¹. «Захват» может стать дополнительным аргументом в пользу «гонки субвенций» (то есть роста прямой государственной поддержки «избранных» корпораций»), а не налоговой и институциональной конкуренции, связанной с улучшением качества и цены предлагаемых государствами благ, что связано с меньшей эффективностью.

Впрочем, захват деформирует и поведение «стороны спроса». Прибыль фирм зависит не только от налогов, но и от возможных «привилегий от захвата». Зато негосударственные собственники частной структуры вынуждены расставаться с частью доходов в связи с необходимостью

¹²¹ Mummert A., Mummert U. Institutioneller Wettbewerb in Entwicklungsländern im institutionellen Wettbewerb. - Max-Planck Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen. - Diskussionsbeitrag 03-00. – 2000. – S.15

внесения «платы за захват» или в связи с участием государственных структур в прибыли. В своей схеме принятия решений о «выходе» частные структуры будут учитывать также и «специфические инвестиции» с безвозвратными издержками в «захват», имевшие место в юрисдикции, и необходимость осуществления таких инвестиций в новой юрисдикции.

При «захвате бизнеса» поведение частных структур, как уже было указано выше, в большей или меньшей степени следует воле государственных структур. Это означает возможность принятия частными структурами экономически неэффективных решений, соответствующих политической логике. Если учесть возможности «передачи» ошибки властвующего субъекта (частных структур) «подвластным», а также существование информационной асимметрии на рынках публичных благ и институтов, возможно, что институциональные инновации государственного сектора окажутся неэффективными для экономических субъектов. Это приводит к снижению динамической эффективности конкуренции юрисдикций как «процедуры познания».

Явления, аналогичные «захвату бизнеса» или «захвату государства», характерны и для других групп интересов, представляющих преимущественно немобильные факторы производства (например, профсоюзов). В случае захвата общественных структур государственные структуры используют инструмент «социального давления», которым обладают негосударственные организации, для воздействия на оппонентов (в том числе и на частные структуры). В случае захвата государства чиновники и политики вынуждены «согласовывать» свою политику с целями и интересами организаций. Соответственно, формируется внутреннее давление, ограничивающее проведение государством политики в интересах привлечения частных структур.

Примером может служить Европейский Союз. В ЕС, как показывают эмпирические исследования, конкуренция юрисдикций не повышает готовности государства к реформам¹²². Напротив, государство вынуждено противостоять одновременно внешнему давлению со стороны частных структур и внутреннему – со стороны групп интересов, представляющих немобильные факторы производства. Подобное двойное давление в перспективе может привести к фискальным проблемам – происходит параллельная «эрозия» налоговой базы, как в отношении частных структур («выход»), так и в отношении низкомобильных факторов производства. В долгосрочном плане подобное равновесие неустойчиво, однако в краткосрочном периоде оно способно «устранить» воздействие стимулов конкуренции юрисдикций.

Из приведенного анализа следует, что концентрация экономической и политической власти, как правило, ведет к снижению эффективности конкуренции юрисдикций. Тем не менее, многие авторы полагают, что конкуренция юрисдикций сама по себе, как и любая конкуренция, является процедурой ликвидации власти, «размывающей» основы монопольного господства – прежде всего, господства национальных государств. Происходит замещение создаваемых государством формальных институтов неформальными и механизмами саморегуляции¹²³. Помимо этого, конкуренция юрисдикций ликвидирует властные позиции отдельных «групп интересов»¹²⁴; ослабляет власть профсоюзов на рынке труда¹²⁵, ликвидирует монополии на национальных рынках.

¹²² Genschel Ph. Globalization, Tax Competition, and the Fiscal Viability of the Welfare State. - Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung. - Working Paper No. 01/1. – 2001.

¹²³ См.: Streit M.E. Systemwettbewerb und Harmonisierung im europäischen Integrationsprozess. // Cassel D. (Hrsg.) Entstehung und Wettbewerb von Systemen. - Berlin: Duncker&Humblot, 1996.

¹²⁴ Feld L.P. Tax Competition and Income Redistribution: An Empirical Analysis for Switzerland. // Public Choice. – 2000. - Vol. 105. Формальная модель, более подробно рассматривающая данный вопрос, приводится в: Lorz

Проблема данного подхода связана с лежащим в его основе (пусть даже неявно) представлением о гомогенности игроков на рынке публичных благ и институтов. В реальности же они сильно различаются – поэтому их властные потенциалы изменяются неодинаково¹²⁶. Так, неодинаковым является влияние конкуренции юрисдикций на различные типы частных структур. Можно выделить несколько групп компаний в зависимости от мобильности используемых ими факторов производства (ресурсов), производств (то есть возможность переноса производственных центров из региона в регион¹²⁷) и структуры финансовых потоков (то есть возможность использования «налогового арбитража») (см. таблицу 1).

Таблица 1

Типы частных структур в условиях конкуренции юрисдикций

	Высокая мобильность производства		Низкая мобильность производства	
	<i>Высокая мобильность финансовых потоков</i>	<i>Низкая мобильность финансовых потоков</i>	<i>Высокая мобильность финансовых потоков</i>	<i>Низкая мобильность финансовых потоков</i>
Высокая мобильность факторов производства	(А) Компании в сфере высоких технологий, виртуальные компании, компании сферы услуг (консалтинг и др.)		(D) Компании капиталоемких «традиционных» отраслей обрабатывающей промышленности	(Е) Компании капиталоемких «традиционных» отраслей обрабатывающей промышленности под жестким государственным контролем
Низкая мобильность факторов производства	(В) Компании трудоемких «традиционных» отраслей обрабатывающей промышленности	(С) Компании трудоемких «традиционных» отраслей обрабатывающей промышленности под жестким государственным контролем	(F) Добывающие и сельскохозяйственные компании	(G) Добывающие и сельскохозяйственные компании под жестким государственным контролем

J.O. Capital Mobility, Tax Competition and Lobbying for Redistributive Capital Taxation. // European Journal of Political Economy. – 1998. - Vol.14.

¹²⁵ См.: Fuest W., Hueber B. Tax Coordination and Unemployment. // International Tax and Public Finance. – 1999. - Vol.6; Batavia B., Nandakumar P. Economic Integration and Union Power. // Open Economies Review. – 2002. - Vol. 13.

¹²⁶ См.: Bernauer Th., Styrsky V. Adjustment or Voice: Corporate Responses to International Tax Competition. // European Journal of International Relations. – 2004. - Vol. 10

¹²⁷ Имеется в виду не только технологическая возможность, но и наличие необходимых правомочий у менеджмента и негосударственных собственников.

		контролем		
--	--	-----------	--	--

Источник: составлено автором

Классификация, конечно, носит условный характер. Разбивка капиталоемких и трудоемких производств основывается на гипотезе о более низкой мобильности фактора «труд», чем фактора «капитал», и не соответствует действительности для труда высококвалифицированных профессионалов. Еще больше классификация размывается при возникновении диверсифицированных холдингов, включающих в себя предприятия различных групп. Поле «Высокая мобильность факторов производства – Высокая мобильность производства – Низкая мобильность финансовых потоков» оставлено незаполненным, поскольку сегодня большая часть предприятий с высокомобильным производством и ресурсами не могут в достаточной степени контролироваться государством в связи со сложной структурой и активным использованием Интернет-сделок. Термин «государственный контроль» используется для всей совокупности формальных и неформальных инструментов, позволяющих правительству или отдельным группам чиновников влиять на принимаемые бизнесом решения.

К группе (А) относятся ведущие компании “high-tech”, крупные банки (особенно инвестиционные) и аудиторско-консалтинговые компании. Частные структуры в наибольшей степени используют возможности межюрисдикциональной конкуренции. Для них открыта возможность свободного перехода из региона в регион и «налогового арбитража». В результате их влияние на государство резко возрастает.

Группа (В) также обладает значительным потенциалом поиска оптимальной бизнес-среды, использования «налогового арбитража» и большой «властью выхода», которая, однако, ограничена низкой мобильностью ресурсов. Степень ограничения зависит от того, насколько

редкими являются немобильные ресурсы, но обычно она не очень высока (средне- и низкоквалифицированный, а также достаточно дешевый труд есть во многих странах). Это демонстрируют, например, предприятия по производству товаров массового потребления. Поэтому и для группы (B) характерен рост переговорной власти.

Группа (C), в отличие от двух описанных выше групп, не может свободно применять инструменты «налогового арбитража», так как ее финансовые потоки жестко контролируются государством. В остальном она идентична группе (B). Соответственно, группа (C) также характеризуется ростом влияния на государство, однако несколько меньшим (поскольку инструментарий «выхода» для частных структур этой группы также меньше.

Группа (D) сталкивается в условиях конкуренции юрисдикций со специфическими проблемами. Возможности «выхода» для нее ограничены по большому счету «налоговым арбитражем», зато используемые ею ресурсы высококомобильны и перемещаются между юрисдикциями в поисках наиболее выгодного приложения. Соответственно, компании группы (D) оказываются в ситуации, чем-то аналогичной положению самих государств, - они вынуждены конкурировать за мобильные факторы производства. Это касается, например, крупнейших автомобильных компаний. В сходной ситуации находится и группа (E).

Для компаний группы (F) возникновение конкуренции юрисдикций практически ничего не меняет по сравнению с «закрытой экономикой», за исключением возможности налогового арбитража. Именно к этой группе относятся российские нефтяные и алюминиевые корпорации, которые не могут перенести ни базовый ресурс (нефть), ни центры производства (как минимум, в части добычи) в другие страны, зато активно применяют оффшоры и менеджмент-компании за рубежом. Наконец, группа (G) по-

прежнему существует в условиях «закрытой» экономики. В чистом виде предприятиями группы (G) являются, например, компании жилищно-коммунального хозяйства (ЖЭК, ДЕЗ и т.д.). Важно заметить, что к группе низкомобильных частных структур далеко не всегда относятся небольшие компании. Во многих случаях низкой мобильностью могут обладать и крупные и сверхкрупные корпорации.

В общем случае «победителями» конкуренции юрисдикций являются мобильные структуры. Это связано с тремя обстоятельствами:

- Возможность «выхода» становится ресурсом власти (так называемая «власть выхода»)¹²⁸. При этом «власть выхода» основывается не только на реальном «выходе», но и на угрозе «выхода» при переговорах с властью¹²⁹. В истории стран СНГ имелось несколько попыток использовать «власть выхода», которые подробнее рассмотрены во второй главе.
- Возникновение больших рынков в рамках региональной группировки позволяет сформироваться более крупным частным структурам, обладающим большими ресурсами для воздействия на государственные структуры¹³⁰. Последнее может поддерживаться «гонкой до предела» в области антимонопольной политики, хотя ее существование нельзя считать ни теоретически, ни эмпирически доказанным.

¹²⁸ Данный термин введен немецким социологом У.Беком.См.: Beck U. Macht und Gegenmacht im globalen Zeitalter. - Frankfurt a.M.: Surkamp Verlag, 2002. – S.215

¹²⁹ Примером может являться критика цветной металлургией Германии новой политики правительства в области налогообложения электроэнергии в 2003 г. См.: Wirtschaftsvereinigung für (Nicht-Eisen) Metalle. www.wv-m.de

¹³⁰ Достаточно вспомнить частые сравнения ВВП отдельных стран и выручки крупных корпораций. Вся «зыбкость» подобных количественных сравнений показана в работе: Кустарев А. Национал-государство, его наследники и наследие. // Космополис. – 2003. - №2, однако в принципе сам факт того, что более крупные корпорации обладают большими возможностями для лоббирования, сомнению не подлежит.

- Частные структуры часто обладают большей информацией, чем государственные¹³¹, что также может использоваться ими как источник власти.

Казалось бы, компании групп (D), (E), (F) и (G) в условиях конкуренции юрисдикций обладают меньшей переговорной властью¹³². На наш взгляд, однозначно делать подобный вывод нельзя. Например, при «уходе» большинства компаний групп (A), (B) и (C) компании с низкомобильными производственными цепочками становятся основными плательщиками налогов в бюджет, с которыми вынуждено считаться государство. Возможности влияния бизнеса на государственные структуры не ограничиваются существующими в условиях конкуренции юрисдикций, а гораздо шире: например, бизнес может «уйти в тень», переведя свои активы и операции в «теневую экономику» и выйдя из-под контроля государства (соответственно, уменьшив платежи в бюджет). Сказанное не означает, что власть низкомобильных компаний больше, чем влияние компаний с мобильным производством; имеется в виду лишь то, что власть низкомобильных компаний при переходе от «закрытой» экономики к экономике конкурирующих юрисдикций может возрасти. Зато для компаний групп (D) и (E) характерна утрата переговорной власти по отношению к «более мобильным» контрагентам.

Парадоксальным образом, «выход» большинства мобильных компаний может усилить компании с низкомобильным производством, которые становятся основными плательщиками налогов в бюджет (для характеристики данного состояния будет использоваться термин «*власть*»

¹³¹ Gorter J., de Mooij R.A. Capital Income Taxation in Europe: Trends and Trade-offs. - Amsterdam: Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2001. – P.55

¹³² Bohnet A., Schratzenstaller M. Der Einfluss der Globalisierung auf staatliche Handlungsspielräume und die Zielverwirklichungsmöglichkeiten gesellschaftlicher Gruppen. -Diskussionspapier Nr. 2. - Universität Giessen. - 2001. – S.25

отстающего»). Конкуренция юрисдикций будет способствовать не изменению «предложения» государственных структур с целью привлечения инвестиций, а резкому усилению остающихся структур и, соответственно, возникновению «захвата» и **стабилизации неэффективного равновесия**. Дисциплинирующая роль конкуренции юрисдикций оказывается под вопросом.

К тому же, решение о «выходе» принимается компаниями не одновременно, а последовательно, в результате чего возможен резкий рост влияния «остающихся» корпораций, часто менее эффективных, связанных с немобильными факторами производства (например, полезными ископаемыми) или влиятельными лоббистскими группами¹³³. Ведь именно эти компании становятся основным источником бюджетных доходов и получают дополнительный потенциал влияния. Для сохранения своих властных позиций в экономике они могут быть заинтересованы в снижении спроса на эффективные институты.

«Власть отстающего» может, впрочем, хотя бы устранить факторы «спроса на плохие институты», связанные с перераспределением. Это достигается только при (редко реализуемом) условии одинаковой мобильности и крупных «победителей», и небольших «проигравших». Ведь в условиях перераспределения доход победителей зависит от присутствия в системе проигравших. Последние при открытии границ предпочтут «выход», что уменьшит доходы «победителей» и заставит их изменить свою политику. Однако в реальности именно победители более мобильны. Кроме того, данный фактор не воздействует ни на проблемы доверия, ни на «зависимость

¹³³ Сам факт «отставания» в принятии решения о «выходе» позволяет сделать предположение более низкой эффективности корпоративных структур или большей готовности существовать в условиях «плохих» институтов.

от пути развития», так что проблема «спроса на плохие институты» не решается.

Однако и последствия усиления мобильных частных структур неоднозначны. Безусловно, подобная трансформация властных отношений может разрушить неэффективное равновесие. Однако даже рост влияния мобильных структур не всегда связан с установлением эффективного равновесия. Это может быть связано с двумя факторами.

1. Распространенным утверждением является предположение о стремлении бизнеса к формированию преимущественно негативной интеграции (как источника «власти выхода»)¹³⁴. Соответственно, возникают все описанные негативные последствия, связанные с ограничением возможностей для государственной политики, особенно социальной – т.е. возникают перераспределительные эффекты «гонки до предела»¹³⁵.

2. Однако приведенный выше аргумент опять-таки исходит (пусть и в неявной форме) из наличия неких общих «интересов бизнеса», в то время как отдельные частные структуры, как правило, стремятся к максимизации собственной власти. Поэтому целью уже добившихся господствующего положения частных структур может быть «церемониальная инкапсуляция» властных отношений¹³⁶. В связи с этим они будут ратовать за усиление позитивной интеграции и за увеличение государственных интервенций с целью **сохранения своих позиций**¹³⁷. Возможно возникновение нового неэффективного равновесия, причем сочетающего неэффективные

¹³⁴ См.: Spindler M. New Regionalism and the Construction of Global Order. - Centre for the Studies of Globalization and Regionalization. - Working Paper No. 93/02. – 2002.

¹³⁵ См.: Apolte Th. How Tame Will Leviathan Become in Institutional Competition? // Public Choice. – 2001. - Vol. 107.

¹³⁶ Термин «церемониальная инкапсуляция» (ceremonial incapsulation) использовался в старом американском институционализме для характеристики неэффективных отношений власти, стабилизирующихся на протяжении длительного периода времени.

¹³⁷ Frey B.S., Eichenberger R. To Harmonize or to Compete? That's Not the Question. // Journal of Public Economics. - 1996. - Vol. 60. – P.344

государственные интервенции «для поддержания властных позиций» и слабость государства в социальной сфере, вызванную угрозой выхода.

Неожиданным результатом конкуренции юрисдикций может стать **рост власти профсоюзов** по отношению к малому и среднему бизнесу. В условиях конкуренции частные структуры не заинтересованы более в инвестировании в переговоры с профсоюзами. Это, в частности, может вызвать дополнительные проблемы для низкомобильных небольших предприятий. Поскольку в коллективных переговорах с профсоюзами ведущую роль играют обычно крупные частные структуры, обладающие более высокой мобильностью, можно предположить, что интенсивность противодействия профсоюзам в рамках переговоров снизится в большей степени, чем это было бы целесообразно для малого бизнеса¹³⁸.

Наконец, конкуренция юрисдикций не всегда «разрушает» монополии. Это может происходить, например, за счет долгосрочных контрактов или эффектов зависимости от пути развития. При этом частные структуры-монополисты могут не выказывать заинтересованности в «выходе», поскольку возможные выигрыши от более эффективной государственной политики не компенсируют утрату монопольной ренты.

Использование модели рынка институтов и публичных благ позволяет сделать несколько выводов относительно вероятной трансформации взаимодействия частных и государственных структур в условиях негативной интеграции и их воздействия на результаты функционирования экономической системы.

Введение в интеграционной группировке режима «четырех свобод» ведет к демонополизации рынка институтов и публичных благ и, как

следствие, к конкуренции юрисдикций. Конкуренция юрисдикций способна повысить эффективность функционирования государственной системы и вывести политико-экономическую систему из неэффективного равновесия. При этом концепция конкуренции юрисдикций представляет собой особый способ анализа конкурентоспособности, отличный от общепринятого представления о существовании «конкурентоспособности экономики в целом» (подвергнутого П.Кругманом критике в известной статье¹³⁹). В модели конкуренции юрисдикций конкурируют не страны, а государственные структуры. Это означает, что конкуренция юрисдикций может рассматриваться как «игра с положительной суммой». Эффективная экономическая интеграция далеко не всегда синонимична гармонизации.

Даже сами по себе негативные эффекты конкуренции юрисдикций не являются основанием ратовать за «позитивную интеграцию». Последняя связана с дополнительными издержками, которые могут превысить выигрыши¹⁴⁰. Сам процесс гармонизации представляет собой результат переговоров, итог которого не обязательно соответствует интересам граждан (особенно в странах с «дефицитом демократии»).

Однако эффективность конкуренции юрисдикций достигается лишь при определенных условиях. Во-первых, требуется создание «конкурентного порядка» для конкуренции юрисдикций, гарантирующего мобильность корпораций и частных лиц, а также широкие возможности государства в сфере экономической политики. Во-вторых, конкуренция юрисдикций эффективна в условиях «экономики, свободной от власти»¹⁴¹. Концентрация

¹³⁸ См.: Apolte Th. Die ökonomische Konstitution eines föderalen Systems. - Tübingen: Mohr Siebeck, 1999.

¹³⁹ Krugman P. Competitiveness: A Dangerous Obsession. // Foreign Affairs. – 1994. - Vol.73.

¹⁴⁰ Costa da Silva N.L. Uma resenha sobre a competição tributária entre jurisdições. - Texto para discussão No.819. - Rio de Janeiro - 2001

¹⁴¹ Термин заимствован из работы: Освальт В. Свободная от власти рыночная экономика. // Теория хозяйственного порядка: Фрайбургская школа и немецкий неолиберализм. - М.: Экономика, 2002.

экономической и политической власти искажает мотивацию игроков на рынке публичных благ и институтов. На эффективность конкуренции юрисдикций негативно воздействует наличие в экономике «спроса на плохие институты» и дефицит демократии. Поэтому при оценке целесообразности дополнения негативной интеграции позитивной важно понять, вписываются ли экономики интегрирующихся стран в своеобразный «институциональный коридор», в котором конкуренция юрисдикций является эффективной.

2. Особенности взаимодействия государственных и частных структур на постсоветском пространстве

2.1. Модели взаимодействия государственных и частных структур в отдельных странах СНГ

Как следует из предыдущей главы, характер трансформации отношений государства и бизнеса в условиях региональной экономической интеграции зависит от национальных моделей взаимодействия частных и государственных структур. В странах СНГ реализовались различные модели взаимодействия бизнеса и государства, в зависимости от организации политической и экономической системы.

На сегодняшний день одна из наиболее полных классификаций была предложена И.Ивасаки¹⁴². Он выделяет три типа моделей взаимодействия государства и бизнеса:

1. «Государство порядка» (order state), в котором бизнес-структуры находятся под жестким централизованным контролем и массовая приватизация не проводилась (поэтому вообще можно усомниться в существовании особых моделей взаимодействия государства и бизнеса). К данной группе относятся Беларусь, Туркменистан и Узбекистан.
2. «Государство наказания» (punish state), ограничивающееся поддержанием институтов рынка и не вмешивающееся в механизмы управления корпорациями, а также не предпринимающее мер по предотвращению банкротства. Такая система отсутствует в странах СНГ; из постсоветских государств она существует в странах Балтии.
3. «Государство-спасатель» (rescue state), в принципе предоставившее хозяйствующим субъектам возможность самостоятельно принимать

¹⁴² См.: Iwasaki I. Evolution of Government-Business Relationship and Economic Performance in the Former Soviet States. // Economics of Planning. – 2003. – Vol. 36.

решения, но сохранившее возможность вмешаться в определенных ситуациях, а также предотвратить банкротство предприятий. Вмешательство государства не ограничено четкими нормами и институтами и оставляет большой простор для коррупции и лоббизма.

К группе «rescue state» относится большинство государств СНГ. Более детальный анализ показывает, что в них реализовались различные модели взаимодействия бизнеса и государства, в зависимости от организации политической и экономической системы. Далее будут рассмотрены модели взаимодействия государства и бизнеса в России, Казахстане и на Украине. Эти три страны являются ведущими на постсоветском пространстве по своему экономическому потенциалу, и именно они являются основным источником прямых иностранных инвестиций, рост масштабов которых, как будет показано в третьей главе, наблюдается в последние годы. Четвертая по масштабу экономики страна (Беларусь) не провела массовой приватизации, поэтому частные структуры не представляют собой самостоятельной силы, как в других странах и говорить о существовании самостоятельной «модели взаимодействия государственных и частных структур» некорректно.

Анализ моделей будет основан на трех характеристиках: 1) структура «основных игроков» в системе взаимодействия государства и бизнеса; 2) «переговорная власть» бизнеса и государственных структур; 3) институты (формальные и неформальные) взаимодействия частных и государственных структур. Для целей сравнения мы несколько расширим исходную модель рынка институтов и публичных благ: «сторона предложения» рассматривается не как единое государство, а как совокупность политических групп, соперничающих за власть.

Основные игроки. Прежде всего, кратко рассмотрим особенности стороны предложения рынка институтов и публичных благ стран СНГ.

Большая часть государств СНГ характеризуется достаточно низким уровнем демократии и значительной концентрацией власти, во многих случаях ведущей к непрозрачности принимаемых решений и отсутствию механизмов ответственности. Страны СНГ в большинстве своем не прошли «теста на сменяемость» политической власти, который рассматривается некоторыми авторами как основной критерий демократизации общества. По большому счету, этот тест пройден только Молдовой. В странах Центральной Азии и России смена власти если и происходила, то представляла собой переход полномочий к преемнику, а не победу оппозиции. Закавказье и Таджикистан пережили в основном смену власти в результате (иногда закамуфлированных) военных переворотов и революций. Наконец, в Беларуси и на Украине, хотя и есть прецеденты победы оппозиции на выборах, пришедшие к власти силы предпринимают попытки построить безальтернативные режимы (более успешно в Беларуси, менее успешно на Украине)¹⁴³.

Несовершенство политических институтов стран СНГ и слабость демократии подтверждается большинством исследований¹⁴⁴. Индекс политических прав и гражданских свобод Freedom House относит государства СНГ к числу «частично свободных» или «несвободных» (см. Приложение 3).

На «стороне спроса» рынки публичных благ и институтов России, Украины и Казахстана также характеризуются значительной концентрацией власти, связанной с олигополизацией экономики. В России ведущую роль играет небольшая группа нефтегазовых компаний. По некоторым оценкам, в 2002 г. 85% крупнейших приватизированных российских предприятий принадлежали 8 группам акционеров¹⁴⁵. Семь крупнейших частных

¹⁴³ Автор благодарит проф. д.и.н. проф. Д.Е.Фурмана за возможность ознакомиться с неопубликованными материалами, на которых основана указанная классификация.

¹⁴⁴ См., например, Домбровский М., Гортат Р. Политические детерминанты экономических реформ в бывших коммунистических странах. // Экономический вестник. - 2002. - Т.4. - №2

¹⁴⁵ См.: Boone P., Rodionov D. Rent seeking in Russia and in CIS. - Moscow, 2002

промышленных групп осуществляют около 25% экспорта и производят около трети промышленной продукции¹⁴⁶. На долю десяти крупнейших российских компаний приходится 41% ВВП, в то время как в Японии – 32%, в США – 27%, в Германии – 20%. Напротив, доля малого бизнеса не превышает 10% ВВП (против 40-50% в Европе)¹⁴⁷. Двадцать три крупнейших лидеров бизнеса сосредоточили под своим контролем 57% промышленного производства и 17% занятости, причем чем более значимой является отрасль для российской экономики, тем выше концентрация. Например, в цветной и черной металлургии на долю крупнейших корпораций приходится более 80% продаж, в нефтяной промышленности и автомобилестроении – более шестидесяти¹⁴⁸. Существуют оценки, в соответствии с которыми Россия является наиболее монополизированной страной мира¹⁴⁹.

В Казахстане также доминирует небольшое число бизнес-групп, сформировавшихся в ходе приватизации. В их основе, как и в России, первоначально лежали банковский капитал и инвестиционные фонды, активно действовавшие в ходе чековой приватизации. Например, свыше 75% всех приватизационных купонов было вложено в 25% фондов, а один фонд, «Бутя-Капитал», сконцентрировал 10% ваучеров, обращавшихся в республике¹⁵⁰. Банки осуществляли экспансию в доступные для них отрасли промышленности. В России и они получили доступ к большинству отраслей, однако основу их могущества составила нефтегазовая отрасль. В Казахстане

¹⁴⁶ Белоусов А. Экономический рост в России: Преодолевая барьер низкой конкурентоспособности. - М.: Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, 2002. - С.6

¹⁴⁷ Орлова Н. Подрыв доверия бизнес-сообщества губителен для процесса реформ. // Ежемесячный обзор рынка «Альфа-банка». - Ноябрь 2003. - С.17

¹⁴⁸ World Bank. From Transition to Development. - A Country Economic Memorandum for the Russian Federation. - April 2004. - P.90

¹⁴⁹ Guriev S., Rachinsky A. Oligarchs: the Past or the Future of the Russian Capitalism? - CEFIR. - Mimeo. - 2004

¹⁵⁰ См.: Брилл Олкотт М. Казахстан: Непройдённый путь. - М.: Фонд Карнеги за международный мир, 2003. - С.162

такие сегменты экономики, как нефтегазовый комплекс, контролировались исключительно иностранными инвесторами.

Однако в результате кризиса 1998 г. в России большая часть банковских групп распалась, влияние банков в промышленности резко ослабло¹⁵¹. Тем не менее, многие банковские группы смогли трансформироваться в промышленные, которые и играют ведущую роль в России на сегодняшний момент. За счет этого после кризиса 1998 г. структура собственности в целом сохранилась. В определенной степени можно сказать, что кризис лишь ускорил процессы трансформации ведущих групп из чисто банковских в сырьевые (прежде всего, нефтегазовые)¹⁵².

Казахстанская банковская система не пострадала от кризиса, поэтому банковские группы до сих пор доминируют в экономике (например, группы Евразийского банка и «Казкоммерцбанка»)¹⁵³. Подчеркнем, что различия лежат преимущественно в формальном лидерстве в группе той или иной компании.

Несмотря на все сказанное, роль банков как влиятельных игроков и в России, и в Казахстане остается ведущей. Это подтверждают рейтинги ведущих лоббистов. Среди национальных лоббистов в Казахстане важную роль играют представители банковского бизнеса («Казкоммерцбанк», «Евразийский банк», «ТуранАлем»)¹⁵⁴. В России в число ведущих лоббистов входят руководители «Альфа-банка», «Межпромбанка», Банка Москвы, АКБ

¹⁵¹ Крыштановская О.В. Посткризисный этап развития бизнес-элиты (1998-2001). // Модернизация экономики: Социальный контекст. - В 4 кн. - Кн. 3. - М.: ГУ ВШЭ, 2004. - С.130

¹⁵² См.: Эскиндаров М.А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике. - М.: Республика, 1999. - С.296; Калинин А.А. Разные судьбы, или состояние и перспективы развития крупных корпораций в России. // Корпоративное строительство и роль ФПГ в подъеме экономики России (Сборник докладов и выступлений участников "Круглого стола" 16 ноября 1998 г.). - В 2 ч. - Ч.1. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999. - С.36; Мухин А.А. Бизнес-элита и государственная власть. - М.: Центр политических технологий, ГНОМ и Д, 2001. - С.15.

¹⁵³ См.: Чеботарев А. Банковское лобби в Республике Казахстан. <http://www.caapr.kz/show.php?kza100602-01.htm>

«Еврофинанс», Сбербанк, Внешторгбанка¹⁵⁵. Возможно, однако, что активность банков во взаимодействии с государством связана с тем, что банковские структуры в большей степени, чем производственные компании, зависят от государственной поддержки. В России и в Казахстане в число ведущих лоббистов входят также представители нефтегазовых компаний – «КазМунайГаз» (Казахстан)¹⁵⁶, «Газпром», «Лукойл» и (до недавнего времени) «Юкос» (Россия). В Казахстане, однако, лобби иностранных корпораций оценивается экспертами как важнейшее (уступающее только «правительственному» лобби), влияние которого более существенно, чем влияние лобби национальных бизнес-групп¹⁵⁷.

Особенностью Казахстана является доминирование в наиболее инвестиционно привлекательных сегментах экономики (нефтегазовом комплексе, металлургии и энергетике) иностранных инвесторов. В республике действуют, прежде всего, ТНК США (около 36% совокупных прямых иностранных инвестиций), однако также Западной Европы — в основном Великобритании (17%) и Италии (5%), Канады (5%), Индонезии, Китая, Аргентины, Норвегии, Индии, Малайзии, Японии, России. По некоторым оценкам, ТНК контролируют до 40% промышленного производства и около 50% внешней торговли Казахстана¹⁵⁸.

Большая часть инвестиций была сосредоточена в нефтегазовой отрасли (см. рисунок 7), что было связано как с объективной привлекательностью

¹⁵⁴ Серые кардиналы Назарбаева. АПР, Центрально-Азиатское агентство политических исследований. www.kub.kz

¹⁵⁵ Туранов С. Лучшие лоббисты России. // Независимая газета. – 25.03.2003

¹⁵⁶ Вполне объяснимой становится в этом случае и структура целей лоббистов – как показывают некоторые исследования, почти треть опрошенных экспертов полагает, что лоббистская деятельность в Казахстане осуществляется прежде всего с целью обеспечения льгот для экспортеров. См.: Саптаев Д. Специфика политической системы и механизма лоббирования в Казахстане. - Астана: Казахстанский институт стратегических исследований, 2000.

¹⁵⁷ Саптаев Д. Специфика политической системы и механизма лоббирования в Казахстане. - Астана: Казахстанский институт стратегических исследований, 2000

¹⁵⁸ . См.: Ахметова Г.Р. Коррупция в нефтедобывающих странах. - Алматы: Кульжахан, 2002. - С.61

нефтегазового комплекса в экономической структуре Казахстана, так и с сознательной политикой властей, предоставивших иностранным инвесторам именно в нефтегазовой отрасли беспрецедентные возможности. Например, Казахстан стал одной из первых стран СНГ, «запустивших» механизм «соглашений о разделе продукции», обеспечивающий иностранным инвесторам достаточно низкий уровень рисков¹⁵⁹. До определенного периода государство практически не вмешивалось во взаимоотношения местных и иностранных партнеров по совместным предприятиям, что позволяло иностранным инвесторам реализовать свою рыночную власть (и что достаточно сильно отличает Казахстан от других стран с переходной экономикой)¹⁶⁰.

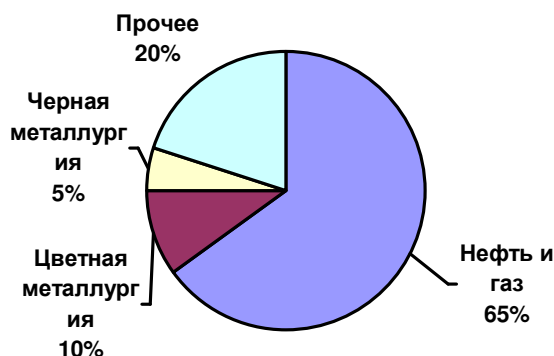


Рисунок 7. Отраслевая структура иностранных инвестиций в Казахстане, 1992-2002 гг.

Источник: Ахметова Г.Р. Коррупция в нефтедобывающих странах. - Алматы: Кухальжахан, 2002. - С.61

Украинская экономика также характеризуется доминированием олигархических групп. Однако особенностью Украины (в отличие от Казахстана и России) являлась сильная географическая децентрализация экономики. В экономике страны отсутствовали однозначно доминирующие

¹⁵⁹ См.: Экономические стратегии стран СНГ и Россия. - М.: РУДН, 2003. - С.116.

¹⁶⁰ См.: Чарман К. Объяснение характеристик международных совместных предприятий в Казахстане: Эклектический подход. // Квартальный бюллетень клуба экономистов. - Выпуск №4. - Минск: Европейский гуманитарный университет, 2000. - С.45

центры, которыми для России и Казахстана стали столицы и нефтегазовые регионы. Соответственно, в экономике сформировалось несколько влиятельных региональных кланов (днепропетровский клан, донецкий клан и киевский клан)¹⁶¹. Основу первых двух кланов составляет черная металлургия – одна из немногих отраслей экономики Украины с экспортным потенциалом. Однако важнейшим источником благосостояния для украинских олигархов стал российский газ. Еще в 2000 г. председатель правления компании «Нефтегаз Украины» И. Бакай отмечал: «...Все нынешние богатые и влиятельные люди на Украине заработали свои капиталы на российском газе»¹⁶². Тем не менее, можно констатировать, что Украина характеризуется наиболее широким распределением интересов олигархических групп. Разнородной, по сравнению с Россией и Казахстаном, является и группа ведущих лоббистов. Большим влиянием пользуются группы, связанные с импортом энергоносителей из России, а также банковские группы. Однако и остальные отрасли играют важную роль среди ведущих лоббистов¹⁶³.

Концентрация экономической власти препятствует действию конкурентных сил, обеспечивающих оптимальное производство благ и услуг, а также «заставляющих» производителей следовать потребностям потребителей. Помимо этого, она создает потенциал для лоббизма, препятствующий проведению последовательной экономической политики.

Значительные активы во всех трех странах сосредоточены (прямо или косвенно) в руках политической элиты. В России до недавнего времени речь шла о знаменитой «семье» Ельцина¹⁶⁴. Однако и в Казахстане значительные

¹⁶¹ Обзор приводится в статье: Kowall T. Der politische Einfluss von Wirtschaftseliten in der Ukraine. - Forschungsstelle Osteuropa Bremen. - 2002

¹⁶² Цит. по: Косикова Л.С. Российско-украинские экономические отношения в постсоветский период. - М.: ИМЭПИ, 2001. - С.13

¹⁶³ Самые эффективные лоббисты Украины. www.ukraine.ru

¹⁶⁴ См., например, Беляева И.Ю. Интеграция корпоративного капитала и формирование финансово-промышленной элиты: Российский опыт. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999.

активы находятся под контролем «семьи» Н.Назарбаева¹⁶⁵. В.Пинчук, зять президента Кучмы, является не только одним из ведущих олигархов республики, но и входит в число богатейших людей Восточной Европы¹⁶⁶. Таким образом, «власть» и «собственность» в странах СНГ нечетко разделены. Феномен «власти-собственности» сохраняется.

Немаловажно, что немалое число хозяйствующих субъектов продолжает принимать экономические решения, «как если бы они находились в государственной собственности». В большинстве случаев доминирующие интегрированные бизнес-группы тесно связаны с государственными структурами, которые могут рассматриваться даже как основной источник их власти, что позволяет им предотвращать возможную конкуренцию, а также пользоваться преимуществами «мягких бюджетных ограничений»¹⁶⁷.

Прежде всего, концентрация экономической власти препятствует действию конкурентных сил, обеспечивающих оптимальное производство благ и услуг, а также «заставляющих» производителей следовать потребностям потребителей. Например, в России уже немало примеров «монополистического сговора» на рынках¹⁶⁸. Помимо этого, она создает потенциал для лоббизма, препятствующий проведению последовательной экономической политики (власть бизнеса) и увеличивает возможности административного произвола и становится еще одним фактором, «выталкивающим» бизнес в теневую экономику (власть государства). Проведение рыночных реформ в стране с олигархической концентрацией

¹⁶⁵ Брилл Олкотт М. Казахстан: Непройдённый путь. - М.: Фонд Карнеги за международный мир, 2003. - С.301

¹⁶⁶ Самые богатые украинцы. // Украинская правда. - 05.08.2003

¹⁶⁷ См.: Shastitko A.E., Tambovtsev V.L. Soft Budget Constraints: Political Artifact or Economic Phenomenon. - Osteuropa-Institut der Freien Universitaet Berlin, 2000

¹⁶⁸ Серегин В. Не сговор, а корпоративная солидарность. // RBC Daily. - 31.05.2004

собственности в условиях значительной зависимости олигархов от государства в сочетании с неспособностью застраховать политические риски ведет к резкому снижению инвестиционной активности и оттоку капитала из страны¹⁶⁹.

Государственная экономическая власть проявляется в весьма специфической форме, которую В.Андрефф характеризует как «остаточная государственная собственность» (residual state property). «Остаточная государственная собственность» в российской форме порождает ряд дополнительных проблем. С одной стороны, она не обладает важнейшим преимуществом госсобственности – возможностью управления из единого центра. Обычно отдельные элементы ее находятся под контролем отдельных групп. С другой – организационно-экономические модели управления воспроизводят наиболее неэффективные примеры бюрократической системы. Особенно ярко проблемы «остаточной государственной собственности» проявляются в естественных монополиях»¹⁷⁰.

Переговорная власть. Отношения власти в системе взаимодействий государства и бизнеса проанализировать достаточно сложно. С одной стороны, возникновение крупных корпораций и монополизация экономики, то есть создание центров экономической власти, не может не привести к росту влияния крупнейших бизнес-структур на принимаемые государством решения. Как свидетельствует проведенное в 1999 г. исследование Мирового банка, Россия и Украина относятся к странам с переходной экономикой с высоким показателем «захвата государства». Для Казахстана этот индекс заметно ниже (см. рисунок 8). Для России существование «захвата

¹⁶⁹ Braguinsky S., Myerson R. Oligarchic Property Rights and Investment. – Mimeo. - July 2003

¹⁷⁰ Нуреев Р.М., Рунов А.Б. Назад к частной собственности или вперед к частной собственности? // Общественные науки и современность. – 2002. - №5. - С.12-13

государства» подтверждено также исследованиями на региональном и муниципальном уровне¹⁷¹.

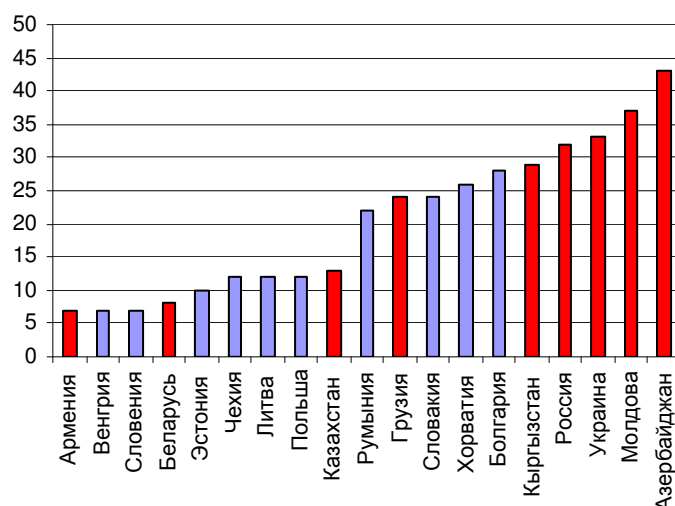


Рисунок 8. Индекс «захвата государства» по оценке Всемирного банка

Источник: Hellman J.S., Jones G., Kaufmann D., Schankerman M. Measuring Governance, Corruption and State Capture. - The World Bank Policy Research Working Paper. - April 2000. - P.24.

В сочетании с более консолидированной политической элитой и сравнительно более авторитарной властью, обзор позволяет сделать вывод, что если Россия и Украина характеризуется «захватом государства», для Казахстана и Беларуси в большей степени характерен «захват бизнеса». Конечно, важно учесть, что опрос был проведен в 1999 г., то есть до прихода к власти в России Путина – в период, когда политическое влияние бизнеса казалось особенно значительным.

Однако, как представляется, ситуация во всех странах несколько сложнее. В России государство обладает значительными рычагами давления на частный бизнес, пользуясь «двойной нелегитимностью» прав собственности: во-первых, в глазах большинства населения России, ничего не приобретшего в результате приватизации и расценивавшего ее как

¹⁷¹ Яковлев В.Ю. «Захват государства» в российских регионах и муниципалитетах. - М.: РЭШ, #BSP/01/054 R, 2001; Slinko I., Yakovlev E., Zhuravskaya E. Laws for Sale: Evidence from Russia. – CEFIR. – Mimeo. – 2004

«грабительскую», а во-вторых – в глазах закона, в связи с многочисленными случаями коррупции в ходе, например, залоговых аукционов. Сомнительный характер приобретения прав собственности (например, в результате залоговых аукционов) может в любой момент быть использован властью для «наказания» любого экономического игрока. Соответственно, бизнес вынужден искать поддержки государства при принятии экономических решений и следовать воле правящей группы в политических вопросах. Конфликты бизнеса и государства 1990-х годов достаточно четко показали, что бизнес, хотя и выигрывал в отдельных тактических спорах с государственными органами, чиновниками и региональными администрациями, не был способен противостоять целенаправленной политике государства в целом¹⁷². Схожей является и ситуация в Казахстане.

И в России, и в Казахстане финансовый ресурс крупных корпораций является менее важным ресурсом достижения во взаимодействиях с государственной властью, чем личные связи¹⁷³. Между тем, финансовый ресурс является одним из важнейших инструментов «голоса» бизнеса по отношению к государственным структурам. Нередко динамика развития крупнейших бизнес-групп «отражала» изменение политического влияния их представителя во властных структурах¹⁷⁴.

На Украине ситуация, казалось бы, действительно характеризуется «захватом государства». Олигархические группировки контролируют парламентские фракции (чего никогда не было ни в России, ни в Казахстане). Например, под контролем днепропетровского клана, по некоторым оценкам, находится Народно-демократическая партия Украины, донецкого клана –

¹⁷² См.: Паппэ Я.Ш. «Олигархи»: Экономическая хроника 1992-2000. - М.: ГУ ВШЭ, 2001

¹⁷³ См.: Почему полиция не может бороться со взяточниками? // Навигатор, www.navi.kz. (данные для Казахстана).

¹⁷⁴ Чеботарев А. Банковское лобби в Республике Казахстан. <http://www.caapr.kz/show.php?kza100602-01.htm>.

либеральная партия и партия регионов и др.¹⁷⁵. Крупные предприниматели вошли в число лидеров «антикучмовской» оппозиции. Тем не менее, по оценкам экспертов, и «украинские олигархи не так сильны, как кажутся». Как уже было указано, источником их доходов во многом являются государственные льготы; важнейшим ресурсом власти – доступ к президенту и его администрации. Многие олигархи практикуют консультации с президентом по важнейшим вопросам¹⁷⁶.

Таким образом, можно сказать, что во всех трех странах имеет место «*тактический «захват государства»*» при «*стратегическом «захвате бизнеса»*». Подтверждение данного вывода получено для России: в соответствии с проведенным в 2000 г. исследованием, именно компании, пользующиеся наибольшими привилегиями от муниципальных властей, обычно подвергаются наиболее жесткому контролю в области ценообразования, а также другим формам административного контроля¹⁷⁷.

Однако масштабы «тактического захвата» различаются. В России и на Украине он охватывает (или, точнее, охватывал в определенные периоды) несколько большую сферу государственных решений, чем в Казахстане¹⁷⁸. В последнем, напротив, зависимость даже крупнейших «олигархов» от государства больше, чем в России и на Украине¹⁷⁹. Причина этих различий, на наш взгляд, связаны с уже упомянутой более жесткой концентрацией политической власти в Казахстане, и были заложены еще в ходе приватизации. В Казахстане распределение собственности между

¹⁷⁵ Kowall T. Der politische Einfluss von Wirtschaftseliten in der Ukraine. - Forschungsstelle Osteuropa Bremen, 2002. - S.14-15

¹⁷⁶ Олигархи и олигархи. // Независимая газета. - 23.08.2002

¹⁷⁷ См. Frye Th. Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia. - Mimeo. - April 2002.

¹⁷⁸ Любопытно, что, по некоторым оценкам, национальные ТНК (типа российских нефтегазовых концернов чаще являются субъектами «захвата государства», чем какая бы то ни было другая группа компаний. См.: Hellman J., Jones G. Kaufmann D. Are Foreign Investors and Multinationals Engaged in Corrupt Practices in Transition Economies? // Transition. - May-June-July 2000. – P.4

¹⁷⁹ Подоплекина М. Национальные олигархи в Казахстане: Свершившийся факт. // Навигатор, www.navi.kz

исключительно близкими «Семье» структурами происходило более последовательно, чем в других странах рассматриваемой группы. Многие мероприятия, проводившиеся, казалось бы, в интересах бизнеса, на самом деле соответствовали, скорее, интересам крупного чиновничества, например, известная амнистия капиталов в Казахстане. Представители бизнеса резко критиковали акцию, полагая, что куда более важными были бы благоприятные изменения в налоговом законодательстве. Напротив, чиновники в большинстве случаев смогли эффективно использовать открывшийся канал легализации средств¹⁸⁰. Напротив, на Украине концентрация властной элиты была меньшей, возможности олигархов – большими. Россия занимает промежуточное положение между этими двумя государствами, причем в последние годы «власть бизнеса» резко снизилась.

Как представляется, Россия является также страной с наиболее глубокой эволюцией отношений олигархов и власти. По некоторым оценкам, эволюция отношений между государством и бизнесом в переходной экономике строится в соответствии со следующей схемой: на первом этапе «захват бизнеса» превалирует, поскольку сами предприниматели заинтересованы в защите и еще недостаточно сильны; на втором – параллельно усилению частных структур усиливается и «захват государства», на третьем – государственные структуры «отвечают» на «захват государства» «захватом бизнеса». Далее динамика становится неопределенной, и возможны различные сценарии развития – в зависимости от того, «захват бизнеса» или «захват государства» смогут реализоваться в долгосрочной перспективе¹⁸¹. Россия в определенной степени соответствует этой схеме,

¹⁸⁰ См.: Злотников С., Чеботарев А. Легализация капиталов в Республике Казахстан. www.transparencykazakhstan.org

¹⁸¹ Сатаров Г., Пархоменко С. Разнообразие стран и разнообразие коррупции. - М.: Индем, 2001. - С.70

хотя даже в пик «захвата государства» в 1997-1999 гг. «переговорную власть» частных структур не следует переоценивать.

Начиная с 2000 г. можно выделить две противоречащие друг другу тенденции во взаимодействии государства и бизнес-структур в России:

1. Прежде всего, речь идет о феноменальном экономическом росте, связанном в настоящее время в основном с благоприятной конъюнктурой на рынке энергоносителей. Подобная ситуация ведет к усилению позиций российского бизнеса и росту корпораций. Возможности для выгодного инвестирования внутри страны в силу окончательно состоявшегося раздела ресурсов становятся все более ограниченными. В последние годы однозначно проявляется тенденция к росту прямых инвестиций за рубежом (уже не бегству капитала, а экспансии российских корпораций)¹⁸². Параллельно необходимость привлечения сравнительно более дешевых ресурсов при крайне высокой ставке рефинансирования в России и неразвитости фондового рынка заставляет ведущие корпорации выходить на мировые финансовые рынки. Это, в свою очередь, заставляет их повышать прозрачность корпоративной структуры, осуществлять переход к международным стандартам отчетности и трансформировать запутанные схем имущественных отношений в классические холдинги. Данный факт, а также рост иностранных инвестиций (подобный сделки ТНК – British Petroleum), усиливают переговорную позицию российских корпораций в отношениях с государством и увеличивают их заинтересованность в создании прозрачных и эффективных рыночных институтов (хотя бы под давлением западных партнеров и конкурентов). Описываемые явления затрагивают, прежде всего, крупные корпорации, однако постепенно приобретает все

¹⁸² См.: Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес – события и тенденции в 2003 г. - М.: Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, 2004.

большую значимость и для среднего бизнеса¹⁸³. Таким образом, *экономический рост усиливает переговорную позицию бизнеса в рамках существующей системы, а в перспективе – «взрывает» систему, заставляя бизнес ориентироваться на более эффективные институты.*

2. С другой стороны, идет процесс консолидации и усиления государства, причем именно в рамках политической системы «управляемой демократии». Прежде всего, власть наконец получила достаточный «ресурс легитимности», причем важнейшей его основой является *тот же фактор экономического роста, который, таким образом, усиливает и переговорную позицию власти.* Соответственно, задача поиска союзников утратила свою значимость. Зато большую роль получила задача «концентрации полномочий», особенно в свете выявившейся в 1999-2000 гг. возможности обособления части элиты. Причем речь идет преимущественно об устранении наиболее очевидных конкурентов центральной власти. Поэтому наименьшему давлению подверглись отношения «скрытой фрагментации власти», которая, в соответствии с приведенным выше определением, не предполагает прямой конкуренции с государством. Большие масштабы приобрело давление на институты «открытой фрагментации власти» (рост тенденций к централизации и ослабление региональных элит) и влиятельные бизнес-группы. Равновесие «стратегического захвата бизнеса при тактическом захвате государства» сдвинулось в сторону государственной власти, хотя система в основе своей осталась без изменения.

Сдвиг равновесия обуславливается двумя факторами. Во-первых, речь идет о направленной политике государственной власти. Государство

¹⁸³ Эмпирические исследования подтверждают существование лага между внешним воздействием и внедрением новых стандартов. Например, интернационализация российских нефтегазовых предприятий приводит к внедрению стандартов корпоративного управления не сразу, а через определенный период времени. См.: Heinrich A. Globale Einflüsse und die Corporate Governance des russischen Erdöl- und Erdgassektors. - Forschungsstelle Osteuropa Bremen. - Juni 2003

заинтересовано в росте управляемости бизнеса, что требует сохранения у корпораций неуверенности в своем положении и заинтересованности в лояльности властей. Речь идет в основном о «неформальной управляемости» (подобной «неформальной управляемости выборов»). Поэтому, хотя власть и ожидает определенного уменьшения теневых схем в экономике (в силу их неподконтрольности), общая структура «кланового капитализма» должна сохраниться. Более того, «управляемость экономики» предполагает ее монополизацию – поэтому можно ожидать, что в перспективе серьезные шаги по борьбе с монополиями едва ли будут предприниматься. Не случайно почти полностью приостановлена реформа «Газпрома». Новеллы в антимонопольном законодательстве предполагают снижение государственного контроля за слияниями и поглощениями. Во-вторых, само по себе «наведение порядка» в политической системе ведет к усилению переговорной позиции государства. В настоящее время взаимодействие между бизнесом и государством перемещается в правый верхний квадрат из левого верхнего квадрата таблицы 2.

Таблица 2

Модели взаимодействия государства и бизнеса

	Государственная власть не консолидирована	Государственная власть консолидирована
Государственная власть обществом не контролируется	Отдельные чиновники играют в интересах отдельных участников рынка.	Государство поддерживает определенных игроков, или же играет «на себя», подчиняя себе игроков на рынке.
Государственная власть контролируется обществом		Публичная политическая конкуренция ограничивает негативные экстерналии стандартных бюрократических устремлений ведомств, тем самым направляя их активность на реализацию интересов общества

Источник: Яковлев А.А. Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России. // Экономическая социология. – 2004. – Т.5. - №1. - С.31

Наиболее ярко новые процессы проявились в трех известных «делах олигархов» - Гусинского, Березовского и Ходорковского. Наибольший интерес представляет последнее «дело». В случае Гусинского можно даже усомниться в том, имела ли место попытка противопоставить себя государству. Конфликт во многом был последствием «самоидентификации» части элиты в 1998-1999 гг., когда Гусинский поддержал ту группу (внутри правящей элиты!), которая потерпела поражение. Березовский влиял на власть не столько как бизнесмен, сколько как политик¹⁸⁴, поэтому и его поражение можно трактовать как поражение политика вне контекста отношений государства и бизнеса. Именно Ходорковский, по всей видимости, в наибольшей степени представляет собой пример бизнесмена, стремящегося к освобождению от государственного контроля и влиянию на политику в интересах своего бизнеса.

Конфликт вокруг «Юкоса» на наш взгляд особенно важен, так как он начался уже в условиях явного проявления в российской экономике обеих вызванных экономическим ростом тенденций. Прежде всего, необходимо подчеркнуть, что ничего необычного с точки зрения логики «кланового капитализма» указанный конфликт собой не представляет. Его течение (и результат) полностью вписываются в логику взаимоотношений между государством и бизнесом¹⁸⁵. Таким образом, оно является свидетельством в пользу доминирования второй отмеченной нами тенденции в развитии российской экономической системы.

Можно выделить два фактора, повлиявших на течение конфликта (и на все развитие российской политико-экономической системы в целом). Во-

¹⁸⁴ Это нашло выражение, прежде всего, в тех вопросах, которым он уделял внимание, а также в отсутствии связи с конкретной бизнес-структурой.

¹⁸⁵ «Дело ЮКОСа» не вписывается лишь в представления о российской экономике, сложившиеся у некоторых наблюдателей в период роста экономики.

первых, заложенная еще в период приватизации «слабость» переговорной позиции бизнеса по-прежнему дает о себе знать. Былая проблема власти – дефицит легитимности и необходимость поиска союзников – уже не может использоваться бизнесом. Роль собственно финансовых ресурсов остается небольшой. Не случайна пассивность крупного бизнеса в сложившейся ситуации. Во-вторых, если тенденция усиления государства в полной мере вписывается в логику «кланового капитализма», то усиление бизнеса остается внутренне противоречивым. С одной стороны, бизнес стремится усилить свою переговорную позицию. Заинтересованность бизнеса в сохранении своих властных позиций и источников дохода заставляет его, однако, с большой осторожностью относиться к преобразованиям, способным изменить неэффективное равновесие «кланового капитализма». Не случайна характеристика позиции бизнеса, приведенная в обзоре инвестиционной компании «Финанс Аналитик»: «Нам надо работать, а на митинги пусть ходят другие люди»¹⁸⁶. Бизнес предпочитает идти уже проверенным путем личных контактов с властью и поиска покровителей, оставаясь «в системе».

Изменения в Казахстане и на Украине не столь явно выражены, как в России (впрочем, в этих странах и не было смены власти в конце 1990-х годов). Политический режим Казахстана, с одной стороны, уже не характеризуется столь высокой стабильностью. Однако доступ национального бизнеса к наиболее быстро растущей нефтяной отрасли (за исключением ТНК и компаний, связанных непосредственно с «семьей» президента) жестко ограничен. Поэтому процессы политической трансформации во многом «компенсируются» развитием экономической системы. На Украине, по всей видимости, о качественно новых тенденциях во

¹⁸⁶ См.: Ежедневный обзор Finam Research от 28 октября 2003 г. www.finam.ru

взаимодействии государства и бизнеса можно будет говорить после завершения президентской предвыборной кампании.

Говоря о Казахстане, нельзя не коснуться проблемы влияния транснациональных корпораций на политику республики. ТНК, в отличие от национальных концернов, могут эффективно использовать ресурс «власти выхода», что они и пытались несколько раз сделать. Так, в 2001 г. после принятия закона о противодействии трансфертным ценам некоторые корпорации заявили о продаже своих долей в капитале казахстанских консорциумов. В начале 2003 г. ведущие нефтегазовые компании заявили о прекращении инвестиций в экономику республики и предупредили правительство о необходимости соблюдения контрактных обязательств. Поэтому во взаимодействии с иностранными корпорациями позиции государственных структур слабее, чем по отношению к национальным инвесторам¹⁸⁷. Экономическая политика Казахстана действительно во многом ориентирована на интересы иностранных корпораций, что проявляется во множестве различных сфер, в том числе денежно-кредитной и налоговой политике.

Тем не менее, и здесь нельзя говорить о полном подчинении государства интересам ТНК. На протяжении всей второй половины 1990-х годов в Казахстане практиковались попытки государства «переиграть» достигнутые ранее договоренности с инвесторами¹⁸⁸; в качестве инструмента давления использовались, например, социальные обязательства бизнеса¹⁸⁹ или

¹⁸⁷ Власть ТНК связана не только с «возможностью выхода». Нельзя было исключить и возможности конфликта между властью и бизнесом, когда «призвать к порядку» «олигархов» российского типа будет легче, чем ТНК. Национализация вызвала бы негативную реакцию с точки зрения цели «международной легитимации», описанную выше.

¹⁸⁸ Экономические стратегии стран СНГ и Россия. - М.: РУДН, 2003. - С.121

¹⁸⁹ Например, во взаимодействиях с Китайской национальной нефтяной компанией (CNPC), в отдельные периоды предпринимавшей массовые увольнения работников. Аналогичным образом «жертвой» старых обязательств оказалась и американская Hurricane Hydrocarbones. Случаи, подобные этим, заставляют

цены на транспортировку энергоресурсов¹⁹⁰. Нельзя забывать и о том, что иностранные корпорации, даже если они обладают значительным потенциалом для воздействия на государственную политику, сравнительно более редко используют этот инструментарий, чем национальные корпорации¹⁹¹.

Институты взаимодействия. Институты, определяющие каналы взаимодействия государства и бизнеса в России, в Беларуси, на Украине и в Казахстане, схожи. Можно выделить несколько основных особенностей. Прежде всего, господствующими являются неформальные каналы взаимодействия чиновников и предпринимателей, нередко основанные на коррупции. Как показывают данные Transparency International, все страны обладают значительными масштабами коррупции. Причем и иностранные ТНК в Казахстане, как показывает статистика, часто вовлечены в коррупционные сети. Многочисленными коррупционными скандалами сопровождалась уже приватизация, связанная с передачей активов иностранным группам. Непрозрачность приватизационного процесса заставила Heritage Foundation, несмотря на все описанные выше успехи в привлечении иностранных инвестиций, оценить уровень барьеров для иностранных инвесторов в Казахстане как «высокий» (в России – как «средний»).

Более разнообразны формальные каналы взаимодействия. Например, в Казахстане еще в 1998 г. был создан Совет иностранных инвесторов при президенте республики. Заседания Совета проводятся раз в год. Постоянно

предположить, что и в отношении ТНК иногда проявляется эффект «захвата бизнеса». См.: Брилл Олкотт М. Казахстан: Непроходимый путь. - М.: Фонд Карнеги за международный мир, 2003. - С.181,183.

¹⁹⁰ Апостолоу А. Новая нефтяная политика накладывает новое бремя на плечи иностранных фирм. www.nefte.ru

¹⁹¹ Hellman J., Jones G. Kaufmann D. Are Foreign Investors and Multinationals Engaged in Corrupt Practices in Transition Economies? // Transition, May-June-July 2000, p.6

функционируют рабочие группы Совета, в т.ч. по налогам и правовым вопросам. По всей видимости, в ряде случаев Совет оказывался достаточно эффективным инструментом лоббирования интересов иностранных корпораций¹⁹². Аналогичный совет по иностранным инвестициям создан и при президенте Украины, в который входят и российские компании. В России созданы механизмы консультаций с национальными корпорациями, например Совет по предпринимательству (преобразованный в 2004 г. в Совет по предпринимательству и инвестициям)¹⁹³. Другой вопрос, насколько действенны эти структуры?

Тесная связь государства и крупного бизнеса в странах СНГ выражается в развитии системы переходов чиновников и политиков в бизнес-группы и, наоборот, бизнесменов в политику. Примеры можно найти и в России, и в Казахстане, и на Украине.

Особенностью бизнес-сообщества всех трех стран является низкая степень консолидированности в отношении с властью (и, следовательно, ограниченный масштаб «голоса»). Ведущие корпорации и политики предпочитали устанавливать контакт с властью «напрямую», минуя различного рода предпринимательские ассоциации. Сказанное, конечно же, не означает полного отсутствия объединений предпринимателей – более того, с начала реформ их было создано немало. Однако сам факт обилия подчас конкурирующих предпринимательских лоббистских объединений – признак их слабости. Крупный бизнес также до последнего времени весьма неохотно участвовал в работе таких структур. Часто речь идет о тесных контактах той или иной предпринимательской структуры с определенными политиками¹⁹⁴.

¹⁹² Меньшикова Е. Инвесторам вновь дан зеленый свет. // Континент. - 8-21.12.1999

¹⁹³ См.: Зудин А. Неокорпоративизм в России. // Pro et Contra, 2001. - Т.6. - №4. - С.172

¹⁹⁴ Для Казахстана структура подобных связей рассматривается в: Чеботарев А. Банковское лобби в Республике Казахстан. <http://www.caapr.kz/show.php?kza100602-01.htm>; для России – в Паппэ Я.Ш. “Олигархи”: Экономическая хроника 1992 - 2000. - М.: ГУ ВШЭ, 2000 - С.225-230; Нуреев Р.М. Социальные

Впрочем, в последние годы такие предпринимательские объединения несколько усилили свое влияние. Примером является Форум предпринимателей Казахстана, объединивший в 1998 г. ряд существовавших ранее предпринимательских ассоциаций и участвовавший в 2001 г. в обсуждении нового Налогового кодекса¹⁹⁵, и Российский союз промышленников и предпринимателей, резко повысивший свой политический вес в результате превращения в «профсоюз олигархов» и сосредоточившийся в основном на лоббистских функциях¹⁹⁶. В России начали формироваться и «лоббистские структуры нового типа»¹⁹⁷. На основе этого некоторыми авторами делается вывод о переходе к от неорганизованного лоббизма, основанного на индивидуальных связях, к организованным формам взаимодействия и даже к «согласованию» и «партнерству»¹⁹⁸. На Украине предпринимательские объединения тесно связаны с отдельными региональными кланами, и единая система представительства развита в меньшей степени¹⁹⁹.

2.2. «Институциональные ловушки» и взаимодействие государственных и частных структур в странах СНГ

Проблемы в экономическом развитии и формировании рыночных институтов России и других постсоветских государств, особенно заметные по сравнению со странами Центральной и Восточной Европы, привлекают

субъекты постсоветской России: История и современность. // Мир России. – 2001. - №3. В обеих странах имелись даже случаи, когда корпорации в результате изменения ситуации в политической сфере вынуждены были «добровольно» продавать свои активы конкурентам.

¹⁹⁵ Умаров А. Когда в товарищах согласия нет? // Московские новости. - 22.10.2003

¹⁹⁶ См.: Зудин А. Неокорпоративизм в России. // Pro et Contra, 2001. - Т.6. - №4; Мухин А.А. Итоги первого президентского срока и отношения с крупными собственниками. - М.: Центр политической информации, 2004. – С.7

¹⁹⁷ См.: Радаев В.В. Социология рынков: К формированию нового направления. - М.:ГУ-ВШЭ, 2003

¹⁹⁸ Подробно для России этот вопрос рассматривается в: Перегудов С.П. Корпорации, общество, государство: Эволюция отношений. - М.: Наука, 2003. Вывод относительно приемлемости данного вывода для стран СНГ делается в: Современные тенденции в технологии лоббизма. www.minchenko.ru

¹⁹⁹ Дружба донецкого бизнеса с правительством: Реальный миф или мифическая реальность? // Зеркало недели. - 27.01.2001

внимание многих исследователей. Для характеристики складывающейся в странах СНГ ситуации используется термин «институциональная ловушка» (lock-in), характеризующий неэффективный институт²⁰⁰, устойчивый по отношению к различного рода внешним воздействиям (в том числе и попыткам государства реализовывать экономические реформы). К институциональным ловушкам относят бартерные схемы, коррупционные сети и др.²⁰¹. Другой проблемой стран СНГ, по сути дела «дублирующей» институциональные ловушки в политической системе, является «блокада реформ». Взаимодействие государства и бизнеса сыграло важную роль в формировании «институциональной ловушки» и «блокады реформ». Данный вывод можно подтвердить, проанализировав стратегии «стороны спроса» и «стороны предложения».

Во всех трех рассматриваемых нами странах в сфере экономической политики исполнительная власть с самого начала обладала высокой «степенью свободы» (иногда раньше, чем в других областях государственной политики). В России еще в начале реформ был принят ряд актов Верховного совета, дающих президенту беспрецедентные полномочия в области «радикальной экономической реформы»²⁰². В 1991-1993 гг. Верховный Совет, по некоторым оценкам, практически полностью самоустранился от формирования приватизационного законодательства²⁰³. По всей видимости, на том этапе экономика воспринималась как производная от политики:

²⁰⁰ Качество институтов определяется их способностью снизить трансакционные издержки (в узком смысле) и обеспечить устойчивый экономический рост вне зависимости от текущей конъюнктуры (в широком). Подробнее данный вопрос рассматривается в: Welfens P.J.J. Regionale Integration in der Ordnungs-, Aussenwirtschafts- und Wachstumstheorie. // Cassel D., Welfens P.J.J. (Hrsg.) Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union. – Stuttgart: Lucius&Lucius, 2003

²⁰¹ Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы. // Экономика и математические методы. – 1999. - Т. 35. - №2

²⁰² В частности, речь идет о целом ряде постановлений Верховного Совета 1991 г., дающих президенту широкие полномочия принимать решения по вопросам радикальной экономической реформы, не консультируясь с другими органами власти.

²⁰³ Приватизация в России и других странах СНГ. - М.: ИНИОН РАН, 2003. - С.22

результат противостояния в политической сфере определил бы дальнейшие перспективы экономического развития. В Казахстане полномочия в сфере экономической политики также оказались сосредоточены в руках президента. В отдельные периоды приватизация в принципе основывалась на «указах, имеющих статус закона». На Украине Кучма еще, будучи премьер-министром, в течение года пользовался исключительными полномочиями, предоставленными парламентом²⁰⁴. Итогом стала почти полная бесконтрольность чиновников и политиков при принятии приватизационных решений и решений в сфере экономической политики.

Во всех трех государствах преобразование отношений собственности происходило или в условиях создания национальной государственности, или при «революционном преобразовании» существовавшей власти²⁰⁵. Соответственно, доминирующим фактором при принятии экономических решений была, как это можно было бы и ожидать, «политическая рациональность». Ее специфика привела к возникновению определенных отличий во взаимодействии государства и бизнеса.

В России достаточно быстро возникла серьезная оппозиция, которая смогла эффективно противодействовать действиям власти. Поэтому важной задачей экономической политики являлось «противодействие угрозе реставрации»²⁰⁶. Имел место серьезный «дефицит легитимности» правящей элиты. Поэтому власть в ходе приватизации руководствовалась стремлением «найти контакт» со всеми силами, способными оказать ей поддержку (не в последнюю очередь со старым директорским корпусом и с номенклатурой) и

²⁰⁴ Kowall T. Der politische Einfluss von Wirtschaftseliten in der Ukraine. - Forschungsstelle Osteuropa Bremen, 2002. - S.6

²⁰⁵ Май В. Российские экономические реформы в представлении их западных критиков. Институт экономики переходного периода www.iet.ru

²⁰⁶ Васильев А., Кукушкин В., Ткаченко А. Приватизация: Сравнительный анализ. - М.: Восточная литература, 2002. - с.23

даже, более того, «создать» новую социальную группу, заинтересованную в продолжении реформ. Парадоксальным образом необходимость консолидации политической власти требовала в сложившихся в 90-е годы условиях «делегирувания» власти экономической. Инструментом реализации этой цели стала приватизация, реализованная во многом на основе широкомасштабного компромисса интересов. Например, механизм чековой приватизации учитывал интересы директоров, еще раньше ставших реальными хозяевами большинства предприятий²⁰⁷. Государством было предложено три метода преобразований отношений собственности. Среди них наиболее популярным оказался метод, предполагающий предоставление всем членам трудового коллектива права приобретения акций до 51% уставного капитала. Директора при этом сохраняли свои полномочия на весь период приватизации. В результате даже в компаниях, формально контролировавшихся трудовым коллективом, достаточно быстро происходило перераспределение собственности в пользу директоров. За период 1993-1995 гг. лишь на 5% крупнейших российских предприятий сменился директор; в то же время большинство руководителей имело стаж работы более 8 лет, то есть занимало свою должность с 1987 г.²⁰⁸ В реальности смена менеджмента приобрела значительные масштабы только к 1999 г.²⁰⁹, что было связано уже с начавшимися «конфликтами собственности» между бизнес-группами за перераспределение контроля над уже приватизированными активами. Компромисс был достигнут и с бюрократией в рамках так называемых отраслевых программ, в которых министерства обладали определенными правами по принятию решений в

²⁰⁷ Schnitzer M. Die Transformation braucht gute Institutionen. // Neue Züricher Zeitung. - 30.11.2002

²⁰⁸ Васильев А., Кукушкин В., Ткаченко А. Приватизация: Сравнительный анализ. - М.: Восточная литература, 2002. - С.205-207

²⁰⁹ Ослунд А. Строительство капитализма: Рыночная трансформация стран бывшего советского блока. - М.: ЛОГОС, 2003. - С.424

процессе приватизации²¹⁰. В середине 1990-х годов до половины ведущих представителей бизнес-элиты были выходцами из номенклатуры или с высших руководящих постов²¹¹.

Однако главной задачей, на наш взгляд, являлся не столько «поиск», сколько «создание» союзников. Приватизация способствовала концентрации производства. Использование ваучеров «на предъявителя», вместо именных, повышало их оборачиваемость на рынке, что с неизбежностью влекло за собой концентрацию чеков. В то же время слабый контроль над чековыми инвестиционными фондами оставлял большое пространство для злоупотреблений. Еще больше данная тенденция усилилась в ходе залоговых аукционов, в ходе которых акции крупнейших нефтяных и металлургических компаний («Норильский никель», ЮКОС и «Сиданко») перешли к небольшому числу банков (прежде всего, «Менатепу» и ОНЭКСИМу). Непрозрачность залоговых аукционов привела к практически бесконтрольному перераспределению собственности в пользу небольшого числа «лояльных бизнес-групп» - и в то же время, как будет показано ниже, дала государству эффективный инструмент контроля над этими группами. Большинство последующих крупных приватизационных аукционов («Связьинвест», «Славнефть») сохранили описанную структуру «привилегированных» бизнес-групп, обладающих приоритетом при перераспределении собственности. По оценкам Всемирного банка, 15 из 23 крупнейших «олигархов» современной России получили свои активы в ходе приватизации государственного имущества²¹².

²¹⁰ Приватизация в России и других странах СНГ. - М.: ИНИОН РАН, 2003. - С.27

²¹¹ Нуреев Р.М. Социальные субъекты постсоветской России: История и современность. // Мир России. – 2001. - №3.

²¹² World Bank. From Transition to Development. - A Country Economic Memorandum for the Russian Federation. - April 2004

В русле той же самой логики осуществлялись реформы естественных монополий. В России они использовались для создания крупных корпораций («Газпром», РАО «ЕЭС», «Транснефть»), контролируемых государством.

В Казахстане оппозиция власти была более слабой, зато существовала проблема легитимности другого рода – поиска международной легитимации «молодой страны». Сказанное не означает, что руководство Казахстана не пыталось сформировать коалицию «лояльных собственников» и что российская власть не была заинтересована в международном признании новой России как «демократической страны» (при сохранении собственных властных позиций). Речь идет, скорее, о различных приоритетах для руководства России и Казахстана. Руководство Казахстана, как и российское, поддержало (хотя и в меньшей степени) «директорскую» и «чиновничью» приватизацию, однако главный акцент был сделан на привлечение иностранных инвесторов – крупных ТНК. Последние обеспечивали Казахстану международное признание, а также частично становились залогом внутривластной стабильности. Инвесторы были заинтересованы в защите существующих прав собственности и договоренностей, а также стабильности в стране (тем более, что имелся опыт Молдовы, в которой сходная с Казахстаном этническая ситуация привела к гражданской войне и сепаратизму)²¹³. Казахстан стал единственной страной на постсоветском пространстве, в полной мере реализовавшей «венгерскую» модель экономического развития, при которой ТНК получают контроль над наиболее высокодоходными отраслями промышленности.

С точки зрения подобной логики понятно стремление к «диверсификации» присутствия в Казахстане иностранных инвесторов.

²¹³ См.: Брилл Олкотт М. Казахстан: Непройдённый путь. - М.: Фонд Карнеги за международный мир, 2003. - С.44.

«Представительство» различных стран базирования крупных ТНК в экономике Казахстана необычно широко (по меркам стран с переходной экономикой)²¹⁴. Реструктуризация естественных монополий стала еще одним инструментом привлечения иностранных инвестиций. Наиболее ярко это проявляется для электроэнергетики²¹⁵. Государственная вертикально интегрированная компания «Казахстанэнерго», аналогичная РАО «ЕЭС», была разделена на три составляющие:

- Производственные компании – электростанции. Из 54 тепловых электростанций республики 53 были приватизированы и во многих случаях переданы в иностранным инвесторам (крупнейшим из которых является компания AES) или крупным промышленным концернам («Казцинк»). 5 гидроэлектростанций Казахстана были переданы в концессию инвестиционным консорциумам.
- Магистральные электросети – остались собственностью республики и были переданы компании KEGOC. Однако компания не является участником договорных отношений на рынке, лишь взимая четко определенные тарифы за пользование сетями.
- Распределительные электросетевые компании (РЭК) – из 21 компании 11 передано в собственность частных инвесторов. Три из оставшихся 10 компаний на 5 лет переданы в управление под инвестиционные обязательства, 2 - в управление компании АЕС, 5 - за долги переданы частным структурам. Задачей РЭК является транспортировка электроэнергии от KEGOG до малых и средних потребителей²¹⁶.

²¹⁴ Колчин С. Нефть и газ Каспия: Стратегические интересы России. // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. - №3. - С.99

²¹⁵ Dodsworth J.R., Mathieu P.H., Shiells C.R. Cross-Border Issues in the Energy Trade in the CIS Countries. - IMF Policy Discussion Paper PDP/02/13. – 2002. - P.20

²¹⁶ Ср.: Смирнов С. Электроэнергетика Казахстана: Что день грядущий нам готовит. // Континент. - 2001. - №12

Исключение составляют 3 вертикально интегрированные объединения, созданные еще до начала реформ и переданные опять-таки частным инвесторам. Они по сути дела исключены из энергетического рынка и объединяют всю производственную цепочку – от генерации энергии до поставки ее конечным потребителям. Это группы AES (Восточно-Казахстанская область), Access Industries (Северо-Казахстанская область) и «Алматы Пауэр Консолидэйтет» (регион Алматы).

Аналогичные реформы были реализованы в сфере телекоммуникаций (продажа 40% акций «Казтелекома» иностранным инвесторам)²¹⁷. Для сравнения, в приватизации российского «Связьинвеста» иностранные партнеры лишь участвовали в консорциумах с российскими банками («МФК»-«Ренессанс-Капитал»-Deutsche Bank, «Альфа-банк»-Telefonica).

Ситуация на Украине характеризовалась, по всей видимости, наименьшей концентрацией власти у президента. В то же время Кучма являлся, в отличие от руководителей России, Беларуси и Казахстана, представителем отраслевого лобби. Речь идет не только об опыте руководства крупнейшим производственным объединением «Южмаш» до реформ. В 1993-1994 гг. Кучма возглавлял объединение предпринимателей и промышленников, поддерживая тесный контакт с советским директором. В результате Кучма смог легко мобилизовать поддержку директоров при проведении приватизации; однако сами приватизационные мероприятия строились во многом в соответствии с интересами лоббистских структур.

На Украине позже, чем в России и Казахстане началась массовая приватизация. Поэтому формирование влиятельных бизнес-групп на первом этапе (вплоть до 1999 г.) шло во многом на основе неформальных каналов, дававших большие возможности для злоупотреблений. Это позволило

оградить новую экономическую элиту от конкуренции со стороны иностранных инвесторов (в том числе российских). Конечно же, это препятствовало «международной легитимизации республики» по образцу Казахстана. Однако следует учесть, что, во-первых, влияние отраслевых лобби с самого начала было на Украине большим, во-вторых, привлекательных отраслей для иностранных инвесторов было меньше и, в-третьих, Украина в большей степени была вовлечена в европейские структуры и соответствовала «требованиям к демократическому государству», чем Казахстан со сравнительно более жесткой концентрацией власти.

Однако, помимо этого, власть во всех странах использовала экономическую политику для укрепления своих позиций. Потенциально угроза оппозиции, пользующейся поддержкой крупного капитала, значительно превосходила угрозу со стороны любой из существовавших в первой половине 1990-х годов политических групп в любой из рассматриваемых стран. Ведь в силу интересов самого бизнеса такая оппозиция могла бы быть только системной, заинтересованной не в радикальном переустройстве, а в последовательных преобразованиях - и, следовательно, могла стать реальной альтернативой правящей коалиции. Надо сказать, что подобная система действительно стала средой, противодействующей формированию оппозиции. Например, не случайна сравнительно небольшая поддержка, оказанная конкурентам Ельцина на выборах 1996 года²¹⁸. Даже самые влиятельные российские бизнесмены

²¹⁷ Приватизация в России и других странах СНГ. - М.: ИНИОН РАН, 2003. - С.165

²¹⁸ См.: Зудин А. Бизнес и политика в президентской кампании 1996 г. // *Prot et contra*. - 1996. - Т.1 – №2. Вообще следует отметить наблюдение В.В.Радаева, связывающего реформы в российской экономике и стадии электорального цикла. На стадии предвыборной кампании, когда государство нуждается во вливаниях из «серого сектора», преобразования замедляются, зато сразу после выборов борьба с теневой экономикой усиливается. Сложно сказать, сохранится ли эта тенденция в новых условиях высокой

проиграли в прямом противостоянии с властью. Схожими были итоги конфликтов бизнеса и власти в Казахстане.

Конечно, было бы упрощением рассматривать экономические реформы как некий «целенаправленный план» укрепления власти правящей группы. Не в меньшей степени их ход определили различного рода **конфликты** в самой элите. Реформы в условиях отсутствия демократического контроля над властью на всех уровнях могли практически бесконтрольно использоваться в различных конфликтах. По всей видимости, именно логика этих отдельных конфликтов и обусловила в результате становление неэффективных институтов, которые, таким образом, выступают «непреднамеренным результатом» борьбы за власть и за ресурсы²¹⁹.

Однако политико-экономическое неэффективное равновесие не было бы устойчивым, если бы не включало и «спрос на плохие институты», предъявляемый бизнесом²²⁰. Он обуславливается несколькими факторами:

1. Как было указано выше, любые институты обладают *перераспределительными эффектами*, то есть даже при общей неэффективности нормы найдутся группы, для которых данная норма является основой для получения ренты. Особенностью стран СНГ является господство «победителей частичных реформ». Реформирование экономики происходило не одномоментно: поэтому возникли игроки, которым было выгодно именно сложившееся в странах Содружества «институциональное

поддержки власти избирателями, однако сам по себе факт достаточно показателен. См.: Радаев В.В. Социология рынков: К формированию нового направления. - М.: ГУ-ВШЭ, 2003. – С.238

²¹⁹ См.: Knight J. Institutions and Social Conflict. - Cambridge: Cambridge University Press, 1992

²²⁰ В последние годы «спрос на плохие институты», по некоторым оценкам, несколько ослабевает. Однако точные прогнозы, по всей видимости, делать рано. См.: Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе. - М.: МОНФ, АНО «Проекты для будущего», 2002; Polishchuk L. Evolving Demand for Institutions in Transition Economies. – Mimeo. - 2002

междоусобице»²²¹. Именно эти игроки составили основу ведущих бизнес-групп, которые, таким образом, и далее поддерживали неэффективные институты, ставшие источником дохода²²².

Особой проблемой является концентрация экономической власти и неравенство в экономике стран СНГ. Эти факторы снижают заинтересованность сравнительно более богатых и влиятельных игроков в государственном предоставлении институтов (например, защиты прав собственности). Частная защита прав собственности, дающая дополнительные преимущества в конкурентной борьбе, оказывается более выгодной.

2. Исторические факторы и *«эффект зависимости от пути развития»* (path dependence) сыграли важную роль. В СССР, помимо формальной плановой экономики, хозяйствующие субъекты и бюрократы были связаны достаточно сложной сетью неформальных обменных отношений. В определенной степени можно говорить о существовании своего рода «защитных реакций» против неэффективности плановой системы (defensive patterns)²²³. Однако возникавшая вследствие этих реакций неформальная система (своего рода «административный рынок») также не могла оказаться эффективной – в силу своего полуформального статуса, повышавшего транзакционные издержки. Тем не менее, к моменту начала рыночных трансформаций в странах СНГ уже имелась система обмена, обладавшая определенными свойствами саморегуляции. Таким образом, образно можно сказать, что «реформировалась не та система». В результате реформы

²²¹ Термин введен в: Brockmeyer Th. Wettbewerb und Unternehmertum in der Systemtransformation – Das Problem des institutionellen Interregnums im Prozess des Wandels von Wirtschaftssystemen. - Stuttgart: Lucius & Lucius, 1997

²²² Hellman J. Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions. // World Politics, - 1998. - Vol. 50.

²²³ Sztompka P. Civilization Incompetence: The Trap of Post-Communist Societies. // Zeitschrift für Soziologie. - 1993. - Jg.22. - Heft 2. - S.89

привели к формализации и легализации существовавших ранее неэффективных отношений. Новая экономика во многом оказалась преемником старой неэффективной системы²²⁴. Аналогичный административный рынок существовал и в других социалистических странах, но в СССР он характеризовался сравнительно более высоким уровнем развития и большей значимостью для экономики²²⁵.

Приватизация стала дополнительным фактором, способствовавшим формированию неэффективных институтов. Это подтверждается как формальными моделями²²⁶, так и эмпирическим опытом постсоветских государств. Прежде всего, именно приватизация стала основой олигополизации экономики и доминирования неэффективных собственников²²⁷. Нельзя не согласиться, что приватизация создала «неэффективных лоббистов»²²⁸, препятствовавших созданию эффективных институтов. Впрочем, отказ от массовой приватизации (как в Беларуси) или ее задержка (как на Украине) едва ли улучшили ситуацию. Место «неэффективных лоббистов» заняли региональные кланы, собственность которых формировалась полуформальным способом, или руководители госпредприятий и аффилированных с государством структур. По всей видимости, «логика власти» «мягкого авторитаризма» толкала государства на создание схожих систем, пусть и путем использования различных инструментов.

²²⁴ Hoffmann C. Vom administrativen Markt zur virtuellen Oekonomie – Russlands scheinbare Transformation. – Arbeitspapier des Osteuropa-Instituts der Freien Universitaet Berlin. - 2000

²²⁵ Причем важно отметить, что до сих пор ведущей группой в бизнес-элите России являются выходцы из номенклатуры. См.: Крыштановская О.В. Посткризисный этап развития бизнес-элиты (1998-2001). // Модернизация экономики: Социальный контекст. - В 4 кн. - Кн. 3. - М.: ГУ ВШЭ, 2004. - С.134

²²⁶ Stiglitz J.E., Hoff K. After the Big Bang: Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post-Communist Societies. – Mimeo. - 2003; Stiglitz J.E., Hoff K. A Dynamic Model of the Demand for the Rule of Law. – Mimeo. – 2003; Stiglitz G.E., Hoff K. The Transition from Communism: A Diagrammatic Exposition of Obstacles to the Demand for the Rule of Law. - World Bank Working Paper No.3352. - 2004

²²⁷ См.: Андреев В. Российская приватизация: Подходы и последствия. // Вопросы экономики. - 2004. - №6

²²⁸ Schnitzer M. Die Transformation braucht gute Institutionen. // Neue Züricher Zeitung. - 01.12.2002

Сравнительная характеристика приватизации в России, Украине и Казахстане представлена в Приложении 2. Конечно же, периодизация приватизации и разделение отдельных этапов по годам носит условный характер – первые нефтегазовые консорциумы в Казахстане с участием иностранных инвесторов были созданы уже в начале 1990-х годов.

Дефицит демократии также повлиял на становление неэффективного равновесия. Государство с экономической точки зрения может рассматриваться как альтернативный рынку инструмент извлечения доходов для отдельных субъектов. Если на рынке главными инструментами являются развитие собственного дела, захват большей рыночной доли, внедрение новых продуктов и т.д., то в системе государства доступ к благам связан с продвижением по иерархической лестнице (в т.ч. «теневой»), возможностью распоряжаться общественными средствами и др. И производитель на рынке, и чиновник и политик в государственной системе несут в идеале ответственность перед, соответственно, потребителем и избирателем. В системе «мягкого авторитаризма» ответственность эта размыта или вообще отсутствует. Это означает, что в подобной политической системе государство может эффективно использоваться как инструмент извлечения доходов (возможно, еще более эффективно, чем рынок).

Таким образом, в странах СНГ функционирует уже описанный выше механизм «обратной селекции». Данный вывод подтверждают исследования для России²²⁹. Исследование Всемирного банка подтверждает, что схожая ситуация наблюдается во всех переходных экономиках с высоким уровнем «захвата». Как показывает рисунок 9, темпы роста предприятий-

²²⁹ Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: Трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. - М.: ЦПТ, 1998

«захватчиков» в таких экономиках куда больше, чем предприятий, отказавшихся от «захвата».

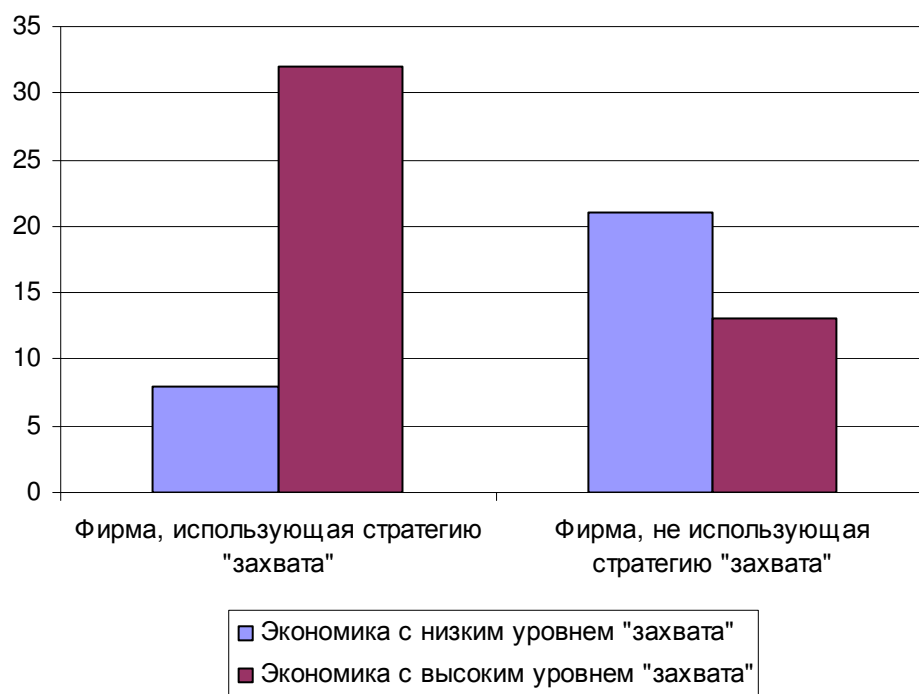


Рисунок 9. Среднегодовые темпы роста продаж фирм в экономиках с высоким и низким уровнем «захвата», %

Источник: Hellman J., Jones G., Kaufmann D. Beyond the 'Grabbing Hand' of Government in Transition: Facing up to 'State Capture' by the Corporate Sector. // Transition. - May-June-July 2000. - P.4

Исследования российских регионов также приходит к выводу, что экономические показатели фирм-«захватчиков» лучше, чем у других фирм, а рост уровня «захвата» улучшает результаты функционирования «захватчиков» и ухудшает положение прочих компаний²³⁰.

Необходимо, впрочем, отметить, что аналогичная «зависимость от пути развития» существовала и «на стороне предложения» рынка публичных благ и институтов. Во всех рассматриваемых странах не произошло «персональной смены» элит. В России к середине 1990-х годов доля представителей партийной, комсомольской, советской и хозяйственной

²³⁰ Slinko I., Yakovlev E., Zhuravskaya E. Laws for Sale: Evidence from Russia. – CEFIR. – Mimeo. – 2004

номенклатуры в окружении президента достигла 75%, в правительстве – 74%, в региональной элите – 82%²³¹. В среднем и низшем чиновничестве «преемственность кадров» была еще большей.

Соответственно, можно предположить, что в ходе экономических реформ чиновничество (обладающее огромным потенциалом) строило «понятную» ему систему, которой было «удобнее» управлять, поскольку «не умело» работать в рыночной экономике. Сама по себе децентрализация экономической системы была неизбежна. «Клановый капитализм», децентрализованная система, в которой государство в принципе сохраняет возможность вмешательства в любые экономические процессы, в большей степени соответствовал их представлениям о «правильно работающей экономике».

Существует весьма любопытное наблюдение, что российская партийная жизнь во многом строится в соответствии с (весьма искаженными) представлениями о «демократии», сформировавшимися под влиянием советской пропаганды. Реформы претворили в жизнь карикатуру, искаженный образ, не соответствующий реалиям демократий западного образца. Аналогичным образом, по всей видимости, можно предположить, что и российский «капитализм» строился на тех же искаженных пропагандистских представлениях – поэтому и оказался куда ближе к эксплуататорскому капитализму советской пропаганды, чем к западной рыночной экономике. Иначе говоря, «все, что коммунисты говорили нам о

²³¹ Нуреев Р.М. Социальные субъекты постсоветской России: История и современность. // Мир России. – 2001. - №3; См. также Нуреев Р.М., Рунов А.Б. Назад к частной собственности или вперед к частной собственности? // Общественные науки и современность. – 2002. - №5

коммунизме, оказалось ложью. К сожалению, все, что они говорили о капитализме, оказалось правдой»²³².

4. Проблема «дилеммы заключенного», порожденной дефицитом «вертикального доверия», также остается весьма значительной. Ориентированная на обеспечение прибылей отдельных групп интересов или на рост влияния государственного аппарата политика 1990-х годов давала немало поводов для роста этого недоверия²³³. Как показывает исследование Всемирного банка, СНГ характеризуется уровнем доверия, крайне низким по сравнению с другими регионами мира (см. рисунок 10).

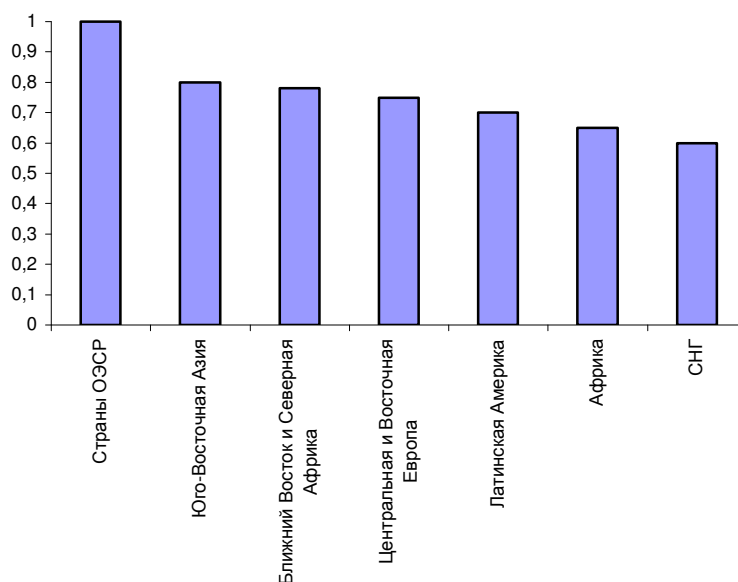


Рисунок 10. Индекс доверия к государству в различных регионах мира

Источник: Серегина С.В. Роль государства в экономике: Синергетический подход. - М.: Дело и сервис, 2002. - С.155

Недоверие к государству является лишь проявлением общего дефицита доверия в обществе. Это подтверждается данными исследования World Value Survey. В России, Беларуси, Армении, Грузии и Украине доля людей, в целом

²³² Black B.S., Tarassova A.S. Institutional Reform in Transition: A Case Study of Russia. // Supreme Court Review. - 2003. - Vol.10. - P.219-220. См. также: Фурман Д.Е. Перевернутый истмат: От идеологии перестройки к идеологии «строительства капитализма в России». // Свободная мысль – XXI. – 1995. - №3

доверяющих другим людям меньше 30%, в то время как в Японии, Германии и США она приближается к 40%, а в Китае, Нидерландах, Швеции и Норвегии – больше 50%²³⁴. По данным опроса предпринимателей России и США, в России лишь 66% поддерживает утверждение о принципиальной моральности человеческой природы (в США – 89%). 93% американских предпринимателей исходит из того, что большинство их партнеров ведет себя честно, в России с этим утверждением согласны лишь 67%. Весьма показательным и то, что в России существенно большее число предпринимателей (38% против 4%) полагает среднестатистического человека более этичным, чем они сами. В этом также косвенно отражается склонность бизнес-среды к оппортунистическому поведению²³⁵.

Для целей данной работы важно существование двух форм недоверия: недоверие государству в способности обеспечить высокое качество институтов – с одной стороны, и недоверие государству в способности наказать нарушителей и обеспечить равное применение норм и правил ко всем игрокам – с другой²³⁶. Впрочем, по всей видимости, недоверие государства к обществу не в меньшей степени способствовало возникновению неэффективного равновесия.

4. Наконец, «логика власти» свойственна не только государству, но и бизнесу. Сформировавшиеся крупные бизнес-структуры не в меньшей степени, чем политическая элита, были заинтересованы в сохранении своего влияния, как экономического, так и политического. Соответственно, их лоббистские усилия часто были направлены на противодействие

²³³ Проблемы доверия в постсоветских экономиках рассматриваются в: Олейник А.Н. Издержки и перспективы реформ в России: Институциональный подход. // Истоки. - Выпуск 3. - М.: ГУ ВШЭ, 2001

²³⁴ World Value Survey. <http://wvs.isr.umich.edu/index.shtml>

²³⁵ Bucar B., Glas M., Hisrich R.D. Ethics and Entrepreneurs: An International Comparative Study. - Weatherland School of Management.- Mimeo. - 2003

²³⁶ Пример работы «эффекта безбилетника» в условиях дефицита вертикального доверия приводится в: Радаев В.В. Российский бизнес: На пути к легализации. // Вопросы экономики. – 2002. - №1

конкурентам. Показательно высказывание В.Брынцалова: «Бизнес у нас всегда пытаются отнять наши конкуренты, власти наш бизнес никогда не нужен»²³⁷. «Клановый капитализм» дает ведущим экономическим игрокам большие возможности отстаивать свои властные позиции, чем правовая рыночная экономика. Например, могут использоваться многочисленные инструменты силового давления на оппонентов или же «административный ресурс». Таким образом, ведущие экономические игроки заинтересованы в сохранении неэффективной экономической системы и в любых конфликтах с властью боролись, прежде всего, с конкурентами, но не пытались противодействовать самой неэффективной экономике. При этом концентрация экономической власти, хотя и не позволяла бизнесу соперничать с государством в стратегических вопросах, все же давала ему достаточные возможности для лоббирования тактических государственных решений.

Конечно же, нельзя говорить об абсолютном доминировании «спроса на неэффективные институты». Хотя бы для части предпринимателей (прежде всего, мелких и средних) неэффективные институты являются лишь обузой. Однако длительный период существования неэффективного равновесия постоянно снижает заинтересованность игроков в переменах, за счет значительных инвестиций в изучение неэффективных институтов, установление контактов с чиновниками и т.д. Поэтому десятилетие существования кланового капитализма само по себе усилило спрос на плохие институты. Россия после 1990-х годов стала страной с большей коррупцией и более низким уровнем доверия, чем до реформ²³⁸. Схожая ситуация сложилась и в Казахстане, и на Украине. Доверие «сконцентрировалось» в

²³⁷ Коммерсантъ. - 17.02.2004

²³⁸ Black B., Kraakman R. Tarassova A. Russian Privatization and Corporate Governance: What Went Wrong? // Stanford Law Review. – 2000. - Vol. 52. - P.1757

сетевых структурах, «кланах», которые и стали основными экономическими игроками²³⁹. Важно заметить, что бизнес «предъявляет спрос» не только на неэффективные экономические институты, но и на *соответствующие им политические институты*, что стабилизирует равновесие уже на политическом уровне.

Анализ Казахстана представляется особенно интересным в связи с наличием в экономике мощной группировки иностранных ТНК. Казалось бы, их приход и влияние на политические решения должен был бы привести к улучшению качества институтов. Этого, однако же, не происходит, что связано, как представляется, с несколькими факторами.

Во-первых, значительная часть «иностраных» инвестиций в реальности представляет собой различного рода «оффшорные схемы», используемые казахстанскими предпринимателями. В этом отношении Казахстан не отличается от России, где подобные схемы также активно применяются. Помимо этого, к числу ведущих иностранных инвесторов в экономику Казахстана относились также компании с сомнительной репутацией – частично функционировавшие в первой половине 1990-х годов и в России (Ispat, Trans-World Group)²⁴⁰. Однако даже с учетом функционирования в республике подобных «квазииностранных» компаний, роль «подлинных» ТНК все же остается весьма значительной.

Во-вторых, иностранные инвестиции концентрируются в небольшом числе отраслей. Образно можно сказать, что «в глазах иностранных инвесторов Казахстан - это степь с нефтяными вышками и рудниками»²⁴¹. Поэтому внимание иностранных инвесторов сосредоточено, прежде всего, на

²³⁹ Динелло Н. От плана к клану: Социальные сети и гражданское общество. // Профессионалы за сотрудничество. - М.: Кеннан, Книжный дом «Университет», 1999

²⁴⁰ Брилл Олкотт М. Брилл Олкотт М. Казахстан: Непройдённый путь. - М.: Фонд Карнеги за международный мир, 2003. - С.164-165

²⁴¹ Новиков П. Вышки в степи. // Российская бизнес-газета. - 03.12.2002

защите прав собственности в принципиально важных для них сферах. Это ведет к готовности поддерживать существующие неэффективные институты, если он гарантирует политическую и экономическую стабильность.

В-третьих, во взаимодействиях ТНК и правительства республики роль взяточничества также является значительной, хотя подтвердить это статистически сложно. Косвенным показателем может служить сопоставление двух рейтингов Transparency International – рейтинга по индексу взяткодательства (склонность ТНК к даче взяток чиновникам принимающих стран), и рейтинга по индексу восприятия коррупции (т.е. готовности дать взятки). В Казахстане преимущественно представлены ТНК стран, расположенных в конце рейтинга по индексу взяткодательства (21-13 место); сам Казахстан занял также одно из наиболее высоких мест по индексу восприятия коррупции. В известном смысле «вероятность коррупции» подтверждает и сама отраслевая структура иностранных инвестиций – нефтегазовая отрасль, телекоммуникации и энергетика вошли в число отраслей, компании которых в наибольшей степени склонны к взяткодательству²⁴². Более того, по оценкам Мирового банка, иностранные ТНК в странах с переходной экономикой сравнительно более склонны к уплате взяток, чем другие группы фирм²⁴³.

Таким образом, экономические и политические системы ведущих стран СНГ в целом однотипны. Сложившаяся в постсоветских государствах экономическая система характеризуется высокой концентрацией власти на «стороне спроса» и на «стороне предложения», наличием тесных связей между государством и бизнесом, господством коррупции и неформальных

²⁴² Ахметова Г.Р. Коррупция в нефтедобывающих странах. - Алматы: Кульжахан, 2002. – С.62

²⁴³ Hellman J., Jones G. Kaufmann D. Are Foreign Investors and Multinationals Engaged in Corrupt Practices in Transition Economies? // Transition. - May-June-July 2000. - P.5

институтов. «Стратегический захват бизнеса» при «тактическом захвате государства» позволяет правящим элитам контролировать общее направление развития бизнес-структур, в то время как частные структуры могут обеспечивать принятие наиболее благоприятных для них норм. «Институциональная ловушка» обеспечивает господство неэффективных норм, в существовании которых заинтересованы как государственные, так и частные структуры. Все это не может не отразиться на результатах экономической интеграции, что будет подробнее рассмотрено в третьей главе.

3. Экономическая интеграция стран СНГ с точки зрения взаимодействия государственных и частных структур

3.1. Особенности формально-государственной интеграции на постсоветском пространстве

Для того, чтобы оценить итоги и перспективы интеграции в СНГ с использованием политико-экономического подхода, необходимо, прежде всего, дать общую характеристику постсоветской интеграции. При этом целесообразно выделить два ее аспекта: формально-государственную интеграцию и «интеграцию снизу».

Под «формально-государственной», или «формальной интеграцией» в данной работе понимается «интеграция сверху», плода политики стран СНГ, создания правовых институтов, гармонизации экономической политики и формирования надгосударственных органов. Прошедшее десятилетие стало периодом дезинтеграции и разрыва хозяйственных связей на постсоветском пространстве. Интеграционные усилия «сверху», первые из которых были предприняты почти сразу после распада СССР²⁴⁴, во многом вылились в «бумажную интеграцию» - практику принятия формальных договоренностей, которые большей частью не воплощались в жизнь, и создания лишенных влияния межгосударственных органов. Общий обзор результатов, заявленных (и достигнутых) интеграционными группировками на территории СНГ приводится в таблице 3.

²⁴⁴ См.: Барковский А., Рыбаков О., Краснов Л. СНГ: На пути к экономическому союзу. // Обзреватель. – 1993. - №29

Результаты интеграции на постсоветском пространстве

Региональный союз	Участники	Год создания	Заявленные цели	Итоги интеграции
Экономический союз СНГ	Все страны СНГ	1993	Вплоть до валютного союза	Не реализована даже зона свободной торговли. Срок договора об экономическом союзе истек.
Таможенный союз	Россия, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Таджикистан	1995-1996	Таможенный союз	Цель унификации внешних тарифов не достигнута
Евразийское экономическое сообщество	Россия, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Таджикистан	2000	Таможенный союз, в перспективе общее экономическое пространство и валютный союз	Зона свободной торговли товарами не в полном объеме, таможенный союз в стадии становления
Союзное государство России и Беларуси	Россия, Беларусь	2000 ²⁴⁵	Конфедерация государств	Зона свободной торговли с небольшими ограничениями
Единое экономическое пространство	Россия, Беларусь, Казахстан, Украина	2003	Вплоть до валютного союза	Не реализована
ГУУАМ	Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан, Молдова	1996	Преимущественно акцент на создание транспортной инфраструктуры	Совместные инвестиционные проекты с западным капиталом
Организация Центрально-Азиатского сотрудничества	Узбекистан, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Россия	2002 ²⁴⁶	Вплоть до экономического союза	Отдельные элементы зоны свободной торговли; совместные инвестиционные проекты

Источник: основной материал и общая схема таблицы приводятся в: Косикова Л.С. Несостоявшаяся интеграция, или почему России не удалось объединить страны СНГ. // Мир перемен. – 2004. - №1. - С.112. Отдельная информация приводится в: Вардомский Л.Б. Проблемы и тенденции регионализации постсоветского пространства. // Вопросы глобализации и регионализации на пространстве бывшего СССР. - М.: ИМЭПИ, 2002. - С.45; Косикова Л.С. Региональная организация ГУУАМ: Ее современная роль на постсоветском пространстве и вероятные перспективы развития. // Процессы интеграции на постсоветском пространстве: Тенденции и противоречия. - М.: ИМЭПИ РАН, 2001; Ушакова Н.А. Центральноазиатское экономическое сообщество. // Процессы интеграции на постсоветском пространстве: Тенденции и противоречия. - М.: ИМЭПИ РАН, 2001; Ушакова Н.А. Современное состояние и перспективы Организации Центральноазиатского сотрудничества. // Экономическое пространство ЕврАзЭС: Факторы и пределы интеграции. – М.: ИМЭПИ РАН, 2004

²⁴⁵ Сообщество России и Белоруссии создано в 1996 г.

²⁴⁶ Первое соглашение об общем экономическом пространстве между странами было подписано в 1994 г.

Ни в одной из интеграционных группировок в полной мере не реализована свобода торговли товарами и услугами и свобода движения капитала. Хотя еще в 1991 г. были подписаны первые двухсторонние соглашения о либерализации торговли товарами между отдельными странами Содружества, в рамках двух- и многосторонних объединений функционируют лишь отдельные элементы ЗСТ. При этом качество интеграции в торговой сфере также сомнительно. По мнению В.Р.Евстигнеева, «международная экономическая интеграция СНГ – это, по сути, интеграция технологических монополистов, или квазимонополистов, практически неконкурентоспособных на мировом рынке, однако эффективно контролирующих региональный рынок»²⁴⁷. Это подтверждается анализом структуры экспортных и импортных цен в торговле внутри СНГ и вне Содружества. С точки зрения потребителя подобный псевдоморфизм интеграции приводит к снижению благосостояния, а с точки зрения экономики – к закреплению технологической отсталости²⁴⁸.

В настоящее время торговые войны и антидемпинговые расследования становятся заметным явлением взаимодействия стран СНГ²⁴⁹. Украина и Молдова, например, в 2002 г. пережили «торговую войну» в области экспорта сахара. Целый ряд конфликтов имел место между Россией и Украиной (по трубам, кондитерским изделиям, электролампам, соде, медицинским шприцам и т.п.). Казахстан в 1999 году ограничил ввоз российских продовольственных товаров и лекарств и ввел специальные лицензии на ввоз табака. Вскоре ограничения были сняты, зато установлено требование

²⁴⁷ Евстигнеев В.Р. Таможенная интеграция в СНГ как пример экономического псевдоморфизма. // Вопросы экономики. - 1999. - № 12.- С. 104.

²⁴⁸ См.: Евстигнеев В.Р. Валютно-финансовая интеграция в ЕС и СНГ: сравнительный семантический анализ. - М.: Наука, 1997.

²⁴⁹ Косикова Л.С. Новые тенденции в экономическом развитии и взаимодействии государств на постсоветском пространстве. // Новые тенденции в развитии и сотрудничестве. - М.: ИМЭПИ РАН, 2003. - С.34

маркировки на казахском языке по всем товарам. В 2002 г. дискриминационные меры касались почти 20 наименований товаров (инструменты, мостовые краны, измерительные приборы, трансформаторы, счетчики жидкости и электроэнергии, товары народного потребления)²⁵⁰. Существуют оценки, согласно которым число ограничений, введенных для импорта российских товаров в Беларусь, больше, чем в США²⁵¹. Можно предположить, что подобные утверждения преувеличены, однако в известном смысле они отражают реальные проблемы интеграции.

Барьером для **инвестиционной активности** является, прежде всего, **валютное законодательство** стран СНГ. В большинстве стран Содружества предусмотрена ограниченная конвертируемость национальной валюты по операциям, связанным с движением капиталов, для резидентов. При этом процедура получения разрешений достаточно запутанная; как правило, требуется обоснование целесообразности инвестиций, что дает большой простор бюрократическому произволу²⁵². Исключение составляет Грузия, в которой уже в 1998 г. были ликвидированы ограничения по капитальным операциям²⁵³. Кыргызстан также практически сразу после введения национальной валюты заявил о ее полной конвертируемости по операциям, связанным с движением капитала. Законодательство Армении устанавливает принципиальную возможность национальных и иностранных юридических лиц осуществлять операции, связанные с движением капитала, без каких бы то ни было ограничений, однако Центральный банк республики имеет право

²⁵⁰ Экономические стратегии стран СНГ и Россия.- М.: РУДН, 2003. - С.109

²⁵¹ Квоты на квоты. // Время новостей. – 06.10.2004

²⁵² Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 28 апреля 2001 г. №100 «Об утверждении правил проведения валютных операций, связанных с движением капитала».

²⁵³ Захаров А.В. О концепции единого валютного пространства СНГ. - М.: Юстицинформ, 2002. - С.49

устанавливать ограничения на движение капитала²⁵⁴. В Беларуси, Молдове и на Украине операции, связанные с движением капиталов, требуют наличия разрешения национального банка. На Украине лицензия требуется и для вывоза объектов основных средств в качестве инвестиций (имущественные инвестиции); в данном случае лицензия выдается Министерством экономики и процедура ее получения является достаточно сложной²⁵⁵. В Казахстане существует сложная схема лицензирования или (в отношении стран, заключивших с республикой инвестиционные соглашения) регистрации капитальных операций²⁵⁶. Жесткие ограничения действуют в Туркменистане и Таджикистане

В России в отношении стран СНГ функционирует льготный режим: в 2001 г. Банк России ввел уведомительный порядок получения российскими компаниями разрешений для инвестиций в страны СНГ в размере до 10 млн долларов. Послабления не касаются кредитных организаций и компаний-нерезидентов. Если же вложения превышают указанную сумму, то отделение ЦБ по месту регистрации компании обязано вынести свое решение в течении 15 рабочих дней с момента подачи всех необходимых документов²⁵⁷.

Специфической формой ограничений является запрет для компаний определенных отраслей открывать за рубежом филиалы и представительства без санкции регулирующего органа. Он существует, например, в Беларуси.

Непосредственно **ограничения для иностранных инвесторов** развиты в меньшей степени. В 90-е годы практически все страны Содружества

²⁵⁴ Статья 5 Положения №8 (Regulation 8) Центрального банка Армении (см.: The Central Bank of Armenia Board Resulation 2 April 2002, No. 88, Approval of Regulation 8 "Currency Regulation and the Exchange Control in the Republic of Armenia").

²⁵⁵ Каков порядок регистрации резидентом Украины инвестиций за границу? – Юридическая компания «Финлекс Консалтинг» www.finlex.com.au

²⁵⁶ Валютное законодательство Республики Казахстан полно сюрпризов для предпринимателей. // The Times of Central Asia. – 10.05.2001

²⁵⁷ Инвестиции в СНГ легализованы. // Эксперт. - 16.07.2001

оказались в условиях острого дефицита инвестиционных ресурсов. В связи с этим законодательное регулирование ориентировалось на привлечение иностранных инвестиций и создание льготного режима для инвесторов. В связи с этим большая часть государств шла не столько по пути введения ограничений для иностранных инвестиций, сколько развития разнообразных льгот и изъятий для иностранных инвесторов²⁵⁸. Исключением является Турменистан. В отличие от большинства других государств постсоветского пространства, Туркменистан с самого начала ориентировался на жесткие ограничения в сфере движения капиталов, за исключением межправительственного кредитного сотрудничества²⁵⁹. В связи с этим любые иностранные инвестиции осуществляются, по сути дела, в разрешительном порядке. Для операций по ввозу и вывозу капитала требуется одобрение Центрального банка, а для поступления в страну прямых иностранных инвестиций необходимо также одобрение Государственного агентства по иностранным инвестициям.

Тем не менее, в реальности ограничения для иностранных инвестиций в большинстве стран СНГ существуют. Их можно разделить на три группы:

1. Ограничения, связанные с **разрешительным характером** регистрации иностранных инвестиций, а также с **излишней бюрократизацией** процедур регистрации. Формально процедура регистрации часто вводится в связи с возможностью для предприятий с иностранными инвестициями пользоваться предусмотренными законодательством льготами. Некоторые страны СНГ вводят для компаний с иностранным капиталом дополнительные требования по регистрации и формированию уставного

²⁵⁸ Обзор см.: Экономические стратегии стран СНГ и Россия. - М.: РУДН, 2003; Асланов А.Р. Международные соглашения как источник правового регулирования международной инвестиционной деятельности. // Право: Теория и практика. www.yurclub.ru

²⁵⁹ Никуличев Ю.В. Содружество Независимых Государств: Очерк современной истории. - М.: 2002. - С.70

капитала. Например, в Беларуси государственная регистрация предприятий с иностранными инвестициями осуществляется Министерством иностранных дел с согласия местного исполнительного и распорядительного органа²⁶⁰. Для иностранных предприятий установлен отличный от белорусских компаний размер уставного капитала – 20 000 долларов США²⁶¹. В Казахстане крупные (более 100 тыс. долл.) вклады иностранных инвесторов также подлежат регистрации в Национальном банке, а для получения крупных долгосрочных кредитов из-за рубежа требуется разрешение²⁶².

В Казахстане вклады учредителей — иностранных компаний в уставный капитал казахстанского юридического лица, при условии, что размер вкладов составляет сумму свыше 100 000 долларов, подлежат регистрации в соответствующем территориальном подразделении Национального банка. Если в процессе деятельности казахстанского юридического лица будет осуществляться его кредитование иностранными компаниями на срок свыше 180 дней и на сумму свыше 100 тыс. долл., необходимо получить разрешение. На Украине предприятия с иностранными инвестициями, чтобы получить предусмотренные инвестиционным законодательством льготы, также обязаны пройти регистрацию в территориальных органах власти²⁶³.

2. Ограничения, связанные со **специфическим режимом** правового регулирования **отдельных отраслей** (например, банковской и страховой сферы, оборонной промышленности) и **объектов** (например, земли), а также ограничения на участие в приватизации. Еще в процессе первоначальной

²⁶⁰ См.: Хвалей В.В., Функ Я.И. Курс правовых основ внешнеэкономической деятельности государств-участников СНГ.- Минск: Амалфея, 2000. - С.165

²⁶¹ Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 24 февраля 1992 г. №97 «Об особенностях создания иностранных предприятий на территории Республики Беларусь»

²⁶² Комаров В.В. Инвестиционные процессы в экономике стран СНГ. www.altc.ru

²⁶³ Ст. 13 Закона Украины от 19.03.1996 №93/96-ВР «О режиме иностранных инвестиций»

приватизации законодательство большинства стран СНГ предусматривало возможность исключения национальных (или иностранных) инвесторов из приватизационного процесса. Например, подобные нормы были установлены в Казахстане и на Украине. Ограничения в отношении участия иностранного капитала других стран Содружества (часто неформальные) сохраняются до сих пор. Примером является приватизация «Криворожстали» в 2004 г. Введенные ограничения исключили российских инвесторов («Северсталь») из числа возможных участников инвестиционного конкурса.

Чаще всего встречаются ограничения на инвестиции в банковский сектор. Большинство стран учреждает ограничения для участия иностранных инвесторов в капитале банков. В Беларуси доля иностранных инвестиций в капитале, как страховых организаций, так и банков не может превышать 49%. Данная квота для банков устанавливается Национальным банком по согласованию с президентом²⁶⁴. В Казахстане соответствующая доля неоднократно повышалась, и, начиная с 1999 г., составляет 50% (до этого – 25%). Помимо количественных ограничений, к иностранным инвесторам, осуществляющим вложения в капитал банков, применяются и качественные требования, отличные от регулирования отечественных инвесторов. Такие нормы существуют, например, в Беларуси²⁶⁵ и в Казахстане²⁶⁶.

Помимо банковского сектора, ограничениям подвержены также сегменты национальной экономики, представляющиеся особенно важными с точки зрения национальной безопасности. Прежде всего, речь идет о телекоммуникационном секторе и природных ресурсах. Даже в Казахстане, в

²⁶⁴ Банковский кодекс Республики Беларусь от 25.10.2000 №441-3

²⁶⁵ Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 28 июня 2001 г. №175 «Об утверждении инструкции о порядке государственной регистрации и лицензирования деятельности банков и небанковских кредитно-финансовых организаций»

²⁶⁶ Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 г. №2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан»

значительной степени открытом для иностранных инвесторов, обсуждаются поправки, предполагающие почти полное «закрытие» телекоммуникационного сектора для иностранных инвесторов. На Украине законом «О режиме иностранного инвестирования» предусмотрены регионы, в которых деятельность иностранных инвесторов из соображений национальной безопасности запрещается или ограничивается²⁶⁷. Помимо этого, до 1999 г. нерезидентам на Украине запрещалось принимать участие в приватизации «стратегических предприятий» группы «Г», в которую входило больше тысячи крупнейших предприятий²⁶⁸. Инвестиционным кодексом Беларуси запрещаются иностранные инвестиции в отрасли, связанные с производством наркотических и ядовитых веществ, а также с обеспечением обороны и безопасности.

3. Ограничения, заложенные в **валютном законодательстве**, часто носят косвенный характер и обусловлены регулированием операций с иностранной и национальной валютой. В Казахстане нерезидентам разрешено приобретение национальной валюты на внутреннем рынке исключительно за тенге, полученные в результате текущих операций. В Беларуси и России, а также на Украине установлены определенные типы счетов, которые нерезиденты могут открывать в банках, причем лишь некоторые из них дают право на репатриации прибыли.

В сфере **торговли услугами** в большинстве стран СНГ существуют дополнительные ограничения в отдельных отраслях. Например, большая часть стран СНГ запрещает иностранным банкам непосредственно осуществлять деятельность на своей территории. Обычно банки обязаны

²⁶⁷ См.: Лахтарин А. Общие положения об иностранных инвестициях. // Юридическая практика. - 2001. - №30

²⁶⁸ Косикова Л.С. Приватизация промышленности на Украине и участие в ней российских компаний. // Вопросы глобализации и регионализации на пространстве бывшего СССР. - М.: ИМЭПИ РАН, 2002. - С.136

открывать дочерние банковские учреждения, в отношении которых действуют уже упомянутые ограничения. В Казахстане в ст. 11 закона «О банках и банковской деятельности» напрямую указано, что иностранные банки не имеют права открывать филиалы на территории Казахстана. Аналогичная норма содержится в законодательстве Украины (хотя обсуждающийся сегодня законопроект должен несколько изменить ситуацию). Исключение составляет Армения, в которой иностранные банки имеют право учреждать и банковские отделения с полным спектром операций. Институт дочерних банков, впрочем, также связан с определенными ограничениями. В Казахстане дочерним банкам запрещается открывать другие дочерние банки. Законодательство, как правило, допускает создания представительств, которые не могут осуществлять банковские услуги. Создание представительств также связано с определенными сложностями. В Беларуси за учреждение представительства уплачивается сбор в размере 1 тыс. евро.

На прочих рынках услуг ограничения, связанные с собственно межгосударственной торговлей услугами, можно считать незначительными. Однако рынки услуг стран СНГ в принципе характеризуются сложной системой регулирования, которая, конечно же, в большей степени препятствует игрокам, менее хорошо знакомым с ее особенностями, - то есть иностранным компаниям.

Нельзя, наконец, не упомянуть и проблемы функционирования межгосударственных органов власти в рамках Содружества. В принципе межнациональные органы созданы почти всеми интеграционными группировками; только на уровне СНГ функционирует около 70 комитетов и ведомств. При Интеграционном комитете ЕврАзЭС создано 9 советов и 2

вспомогательных органа²⁶⁹. Однако реальным «центром власти», подобным евробюрократии в ЕС, данные органы не стали. Данный факт, очевидно, в какой-то степени объясняется однозначным «доминированием» Российской Федерации как крупнейшего из государств СНГ, потенциал которого сопоставим (или даже превышает) потенциал всех остальных постсоветских стран вместе взятых. В таких условиях органы власти СНГ и других группировок с участием России имеют тенденцию превратиться в своеобразную «периферию политической жизни» России, «место ссылки» лиц, ранее активно представленных на российской политической арене. Это снижает потенциал влияния межгосударственных органов, как по отношению к странам СНГ, так и (прежде всего) по отношению к России.

Как отмечает В.Р.Евстигнеев, реальностью постсоветской интеграции стал своеобразный «псевдоморфизм» - возникновение ложных форм экономической организации с отклоняющейся от теоретической смысловой нагрузкой используемых терминов²⁷⁰. При этом стандартный язык интеграции также постоянно изменяется, что также является негативным фактором, искажающим цели и смысл интеграционных мероприятий. «Бумажная интеграция» нередко характеризуется принятием нормативных актов «поверх» еще не реализованных, дублированием институтов и органов интеграции на различных уровнях.

Итак, «интеграция сверху», за счет гармонизации законодательства и создания межнациональных органов в СНГ до сих пор является малорезультативной. Исследователями выделяется большое число факторов, приведших к подобному результату. В СНГ присутствуют в основном

²⁶⁹ См.: Евразийское экономическое сообщество: Правовые экономические основы. - Под ред. А.И.Манжосова. - М.: ЮНИТИ, 2004

²⁷⁰ См.: Евстигнеев В.Р. Финансово-экономическая интеграция в СНГ: Поиск инварианта. // Общественные науки и современность. - 1998. - №3

«государства в становлении», для которых сложно одновременно «строить национальный суверенитет» и «отказываться от него» в рамках интеграции²⁷¹. Различаются избранные странами СНГ стратегии реформ. Сегодня, по всей видимости, можно говорить о принципиальных различиях экономических моделей отдельных государств Содружества – прежде всего, сохранивших в основе командно-административную экономику (Беларусь, Туркмения, Узбекистан) и осуществляющих децентрализацию экономической системы (Россия, Украина, Молдова и другие). Не меньше и различия политических систем – от обладающих значительными элементами демократии до жестко-авторитарных. В условиях высокой разнородности национальных элит СНГ (отсутствия консенсуса внутри государств) и все возрастающей дивергенции институтов постоянно растут издержки согласования любых мероприятий, становясь порой запретительными. Определенную роль играют и опасения по поводу усиления России; интеграционные проекты воспринимаются как попытка «воссоздания империи». Наконец, отдельные страны СНГ ориентируются на вхождение в европейские структуры и, соответственно, боятся того, что интеграция на постсоветском пространстве станет препятствием для роста сотрудничества с Европой.

Все сказанное выше касается, прежде всего, формальных институтов. Между тем, основу интеграции может составить хозяйственное взаимодействие экономических субъектов (своего рода «интеграция снизу»). В некоторых регионах (например, в Юго-Восточной Азии, в какой-то мере в Северной Америке) именно экспансия корпораций составила основу последующей формальной интеграции. В следующем параграфе будут

²⁷¹ Суханова И.Ф. Согласование экономических интересов - решающее условие интеграции СНГ. // Экономист. – 1999. - №8

представлены итоги подобной «интеграции снизу» на постсоветском пространстве.

3.2. «Интеграция снизу» и взаимодействие хозяйствующих субъектов

Распад СССР не мог не привести к дезинтеграционным тенденциям на микроуровне. Это подтверждается данными статистики. Во всех странах Содружества сократилась доля экспорта, приходящаяся на другие государства СНГ (см. рисунок 11). Большая часть государств СНГ характеризуется аналогичным сокращением доли импорта (см. рисунок 12).

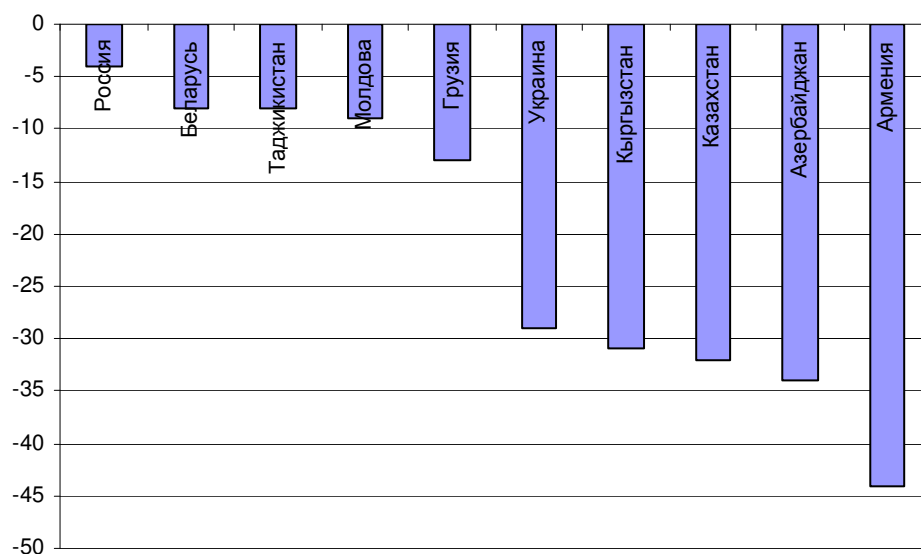


Рисунок 11. Изменение доли экспорта, приходящейся на страны СНГ, 1995-2002, процентные пункты

Источник: рассчитано автором на основе: Основные макроэкономические показатели стран СНГ. Межгосударственный статистический комитет СНГ, www.cisstat.com

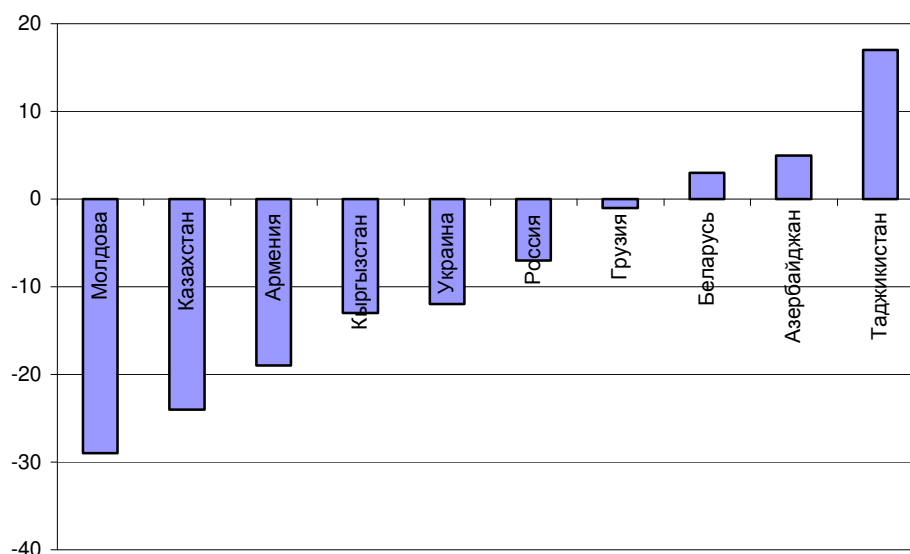


Рисунок 12. Изменение доли импорта, приходящейся на страны СНГ, 1995-2002, процентные пункты

Источник: рассчитано автором на основе: Основные макроэкономические показатели стран СНГ. Межгосударственный статистический комитет СНГ, www.cisstat.com

В 2002 г. только в Молдове и Беларуси более 50% экспорта приходилось на страны СНГ; для импорта это условие выполнялось для Беларуси, Таджикистана и Украины.

Безусловно, не весь объем взаимной торговли отражается в данных статистики. Значительная часть взаимодействия хозяйствующих субъектов Содружества осуществляется в рамках неформальной и полулегальной экономики. Поэтому можно предположить, что даже жестко ограничительная законодательная практика не является препятствием для интенсивного хозяйственного взаимодействия. По оценке многих экспертов, статистические показатели взаимодействия стран СНГ серьезно занижены²⁷². Однако определенное представление о взаимодействии хозяйствующих субъектов она дает.

²⁷² В частности, эта точка зрения высказывалась в рамках круглого стола РИА «Новости» «Взаимодействие Содружества Независимых Государств с другими международными организациями: новые реалии экономической интеграции» 18 февраля 2004 г. См. также: Grinberg R. Integration und Desintegration im

Процессы «экономического разбегания» стран СНГ играли (и, во многом, продолжают играть) важную роль в эволюции постсоветского пространства²⁷³. Однако в последние годы ситуация несколько меняется. Это подтверждается двумя тенденциями. Во-первых, несмотря на увеличивающееся число торговых войн, можно констатировать некоторое оживление взаимных торговых связей. Во многом оно обусловлено барьерами, с которыми страны СНГ столкнулись при экстенсивном наращивании экспорта в промышленно развитые страны – как правового, так и экономического свойства. Соответственно, растет интерес к рынкам стран СНГ и рынку России (а также интерес к экономической интеграции, понимаемой преимущественно как зона свободной торговли)²⁷⁴.

Во-вторых (что особенно важно с точки зрения настоящей работы), начиная с середины 1990-х годов, все более значимым становится поток российских инвестиций в страны Содружества. Особенно он усилился в последние годы, когда экономический рост в России создал для крупных корпораций дополнительные возможности экспансии в «ближнем зарубежье»²⁷⁵. Данная тенденция представляет собой одно из проявлений процесса выхода российского бизнеса на мировые рынки («Russians go global»²⁷⁶). По некоторым оценкам, на Украине к 2007 г. до 70% продукции будет производиться с участием российского капитала. Лидерами экспансии являются крупные корпорации, однако и предприятия малого бизнеса играют важную роль во взаимодействии со странами СНГ.

postsowjetischen Wirtschaftsraum. // Cassel D., Welfens P.J.J. (Hrsg.) Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union. - Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003

²⁷³ См.: Шишков Ю. Россия и СНГ: Неудавшийся брак по расчету. // Pro et Contra. – 2001. – Т.6. – №1-2.

²⁷⁴ См.: Косикова Л.С. Новые тенденции в экономическом сотрудничестве на постсоветском пространстве. // Панорама Содружества. – 2004. - №1

²⁷⁵ См.: Косикова Л.С. Новые тенденции в экономическом развитии и взаимодействии государств на постсоветском пространстве. // Новые тенденции в развитии и сотрудничестве. - М.: ИМЭПИ РАН, 2003

²⁷⁶ Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес: События и тенденции в 2003 г. - М.: Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, 17.02.2003

Данные о накопленных инвестициях России в страны СНГ и стран СНГ в экономику России на начало 2003 г. приводятся в таблице 4.

Таблица 4

Российские инвестиции в странах СНГ и инвестиции стран СНГ в экономике России, на начало 2003 г., млн. долл. США

Страны	Накоплено инвестиций России в экономике стран СНГ		Накоплено инвестиций стран СНГ в экономике России	
	всего	в т.ч. прямых	Всего	в т.ч. прямых
Беларусь	610,3	608,8	15,4	6,9
Молдова	169,8	145,3	3,1	2,9
Армения	134,0	130,9	0,9	0,5
Украина	69,0	32,8	13,8	10,3
Казахстан	2,1	1,2	15,2	3,2
Узбекистан	1,9	1,9	3,5	2,5
Прочие	0,6	0,4	1,9	0,6
Всего	987,7	921,3	53,8	26,9

Источник: Молчанов Д.И. Иностранные инвестиции в сектор нефинансовых предприятий российской экономики в 2002 г.- М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2003. – С.9.

Последние годы ознаменовались ростом инвестиционной активности, как это показано на рисунках 13 и 14.

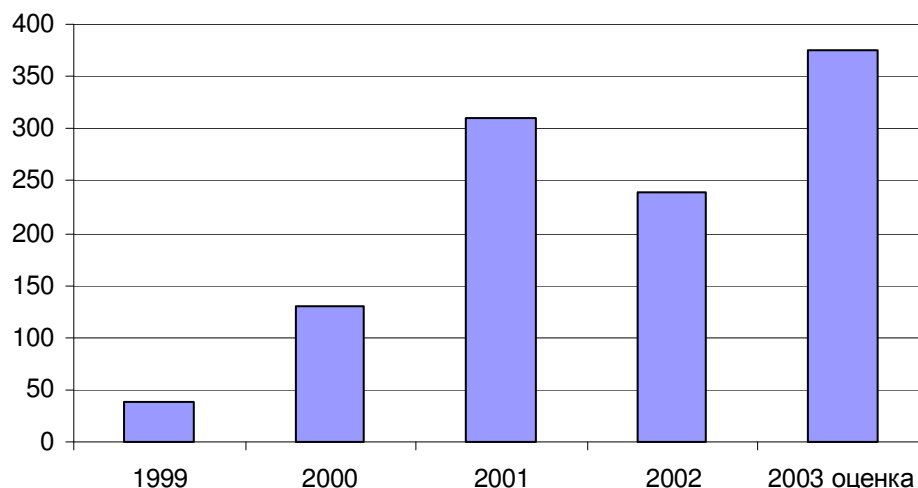


Рисунок 13. Объем инвестиций России в экономику стран СНГ, млн. долл. в год

Источник: рассчитано автором на основе: Россия в цифрах 2003: Краткий статистический сборник. – М.: Госкомстат РФ, 2003. – С.332. Оценка для 2004 г. получена с помощью линейной регрессии, специфицированной с использованием метода наименьших квадратов.

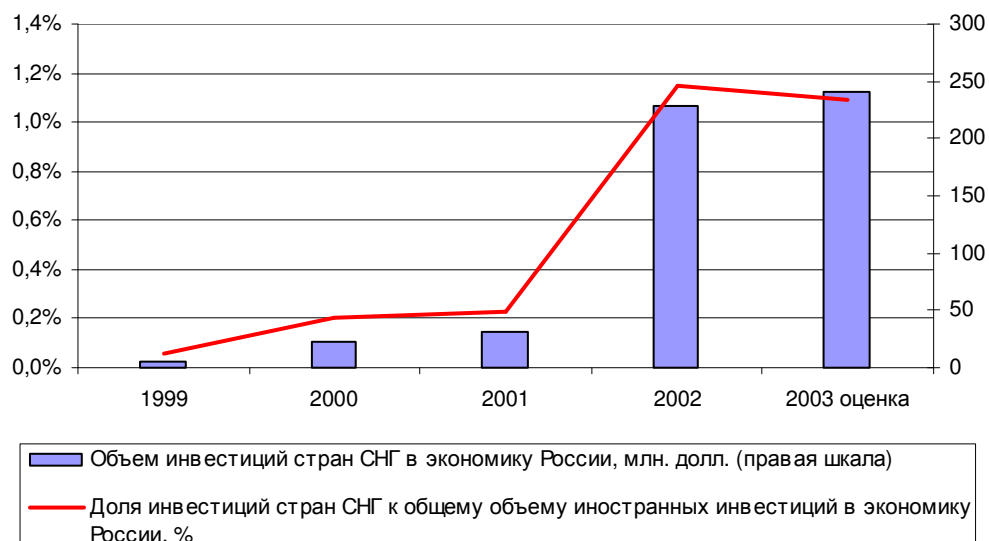


Рисунок 14. Показатели инвестиций стран СНГ в экономику России

Источник: рассчитано автором на основе: Россия в цифрах 2003: Краткий статистический сборник. – М.: Госкомстат РФ, 2003. – С.332-334. Оценка для 2004 г. получена с помощью линейной регрессии, специфицированной с использованием метода наименьших квадратов.

Приведенные данные лишь отчасти характеризуют инвестиционную активность российского бизнеса в СНГ. Например, по некоторым оценкам, величина инвестиций России в страны СНГ в 1999-2000 гг. занижена в два раза²⁷⁷. Во многих случаях инвестиции осуществляются косвенно, через посредничество третьих стран. В качестве примера можно упомянуть российские инвестиции на Украине. По официальным данным, на Россию приходится около 6% совокупных инвестиций, а на страны Северной Америки и Западной Европы – более 70%. Однако в реальности место «Запада» в статистике часто занимают оффшорные регионы, использующиеся российским (и украинским) бизнесом для оптимизации инвестиций²⁷⁸. Так, лидерами инвестиций в украинскую экономику являются в 2004 г. США

²⁷⁷ Инвестиции в СНГ легализованы. // Эксперт. - 16.07.2001

²⁷⁸ Любопытным примером этого факта является рост инвестиций украинских ФПГ в странах Восточной Европы. По оценкам Центра социальных исследований, причиной этого факта является рост конкуренции со стороны российских инвесторов.

(20%), Кипр (10%), Великобритания (10%)²⁷⁹. В случае Кипра в явном виде речь идет об оффшоре. США и Великобритания также предоставляют ряд оффшорных возможностей (такие штаты США, как Делавэр, или Британские Вирджинские острова).

Ведущую роль в инвестициях играют компании нефтегазовой и металлургической отраслей. ОАО «Газпром» участвует в освоении нефтегазовых запасов стран СНГ, а также прокладке магистральных трубопроводов. В частности, инвестиции «Газпрома» представлены в газотранспортной инфраструктуре Украины, Молдовы, Грузии и Казахстана. На Украине «Газпром» контролируются также завод по производству азотных удобрений; в Беларуси – завод газовой аппаратуры. Добыча газа осуществляется в Узбекистане совместно с Узбекнефтегазом. Через компанию «СИБУР», контроль над которой был восстановлен «Газпром» в начале 2000-х годов, «Газпром» владеет активами в химической промышленности Беларуси. Компания «ИТЕРА», крупнейший негосударственный производитель газа в России, осуществляет инвестиции в газовые системы Армении и Грузии, газодобычу Узбекистана и Туркменистана, а также химическую промышленность Грузии. Дочерняя компания концерна действует на территории Беларуси. ОАО «ЛУКОЙЛ» входит в состав нефтегазовых консорциумов в Казахстане и Азербайджане. Узбекистан и Турменистан рассматриваются как перспективные регионы²⁸⁰. Через дочерние предприятия концерн участвует в строительстве автозаправочных станций (Казахстан, Грузия, Молдова, Киргизия), нефтехимической и нефтеперерабатывающей промышленности (Украина). ТНК участвует в капитале нефтедобывающих компаний в Казахстане и (через

²⁷⁹ Габдрахимов Д., Северин Д. Капитальное вторжение. // Киевский телеграф. - 02.08.2004.

²⁸⁰ Лукашова М. Презентация операционной деятельности НК «ЛУКОЙЛ» на Ближнем Востоке. - М.: Финанс Аналитик, 12.04.2004. - С.1

«Славнефть») в нефтепереработке и системе АЗС в Беларуси, а также имеет активы на Украине. ОАО «ЮКОС» осуществляет инвестиции в нефтедобычу в Казахстане. «Татнефть» владеет нефтеперерабатывающим заводом на Украине.

РАО «ЕЭС» также расширяет объем капиталовложений в странах СНГ. В частности, группа контролирует энергетические сети на Украине. У компании AES выкуплены энергетические активы в Грузии. Значительные вложения осуществляются в экономику Северного Казахстана (угольный разрез «Северный», Экибастузская ГРЭС-2), где РАО «ЕЭС» планирует использовать существующий производственный комплекс, в том числе и для поставки электроэнергии в Россию. В перспективе планируется создание единой интегрированной энергетической компании на основе ресурсов Северного Казахстана и Урала. Только за 2003 г. РАО приобрело активов на 160 млн. долл., и планирует дальнейшую масштабную экспансию (Таджикистан, Молдова) в 2004 г.²⁸¹. По некоторым сведениям, РАО «ЕЭС» планирует также масштабные инвестиции в Беларуси и Армении. Однако логика инвестиций РАО на постсоветском пространстве не столь четко мотивирована. Как и у любой преимущественно государственной корпорации, внеэкономический фактор является одним из важнейших в процедурах принятия решений. Поэтому инвестиции РАО «ЕЭС» часто критикуются аналитиками. Российские инвесторы участвуют в капитале Армянской АЭС.

Среди компаний черной и цветной металлургии активную инвестиционную политику в странах СНГ реализует ОАО «Сибирский алюминий». В частности, с 2000 г. группа представлена на Украине; помимо этого, ею контролируются активы в Казахстане и Армении. ОАО

«Редметзолото» также осуществляет инвестиции в горнодобывающей промышленности Центральной Азии. К числу крупных инвесторов в экономику Казахстана относится ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат». В настоящее время экспансию на Украину планирует «Северсталь». В Грузии под контролем российских инвесторов находится АО «Чиатурмарганец».

Инвестиции в сфере машиностроения носят точечный характер, что связано с не столь благополучным положением отрасли в самой России. Среди множества проектов многие (в частности, ряд межгосударственных и транснациональных финансово-промышленных групп) носят чисто формальный характер. На Украине российские компании участвуют в капитале Львовского автобусного завода («Руспромавто») и завода «КрымавтоГАЗ» («ГАЗ»); представлены также «АвтоВАЗ» и «УАЗ». В Грузии они представлены в Кутаисском авиационно-ремонтном заводе. Широко практикуется сборка российских автомобилей в странах СНГ, в частности на Украине²⁸². Кустанайский дизельный завод (Казахстан) входит в группу «Агромашхолдинг». В Киргизии часть капитала компании «Электродвигатель» принадлежит российским инвесторам. Российские инвестиции присутствуют в электронике и автобусостроении Таджикистана. В 2003 г. «КамАЗ» подписал соглашения об организации сборочного производства в Казахстане. Компания «Севкабель» выкупила завод «Молдавкабель».

Осенью 2003 г. ОАО «Газком» приступило к реализации инвестиционного проекта модернизации теле- и радиовещания в

²⁸¹ РАО планирует дальнейшую масштабную экспансию за рубежом. – М.: Финанс Аналитик, 20.04.2004

²⁸² Шурубович А.В., Ушакова Н.А. Присутствие российского капитала на постсоветском экономическом пространстве. // Вопросы глобализации и регионализации на пространстве бывшего СССР. – М.: ИМЭПИ РАН, 2002. – С.79

Кыргызстане. На Украине определенные активы контролирует государственный атомный концерн «ТВЭЛ». В Армении российские инвестиции в ВПК связаны с решением проблемы государственного долга: правительство республики использует инструмент «обмена долга на акции» (под контроль российской стороны перешли завод «Марс» (производитель роботов), Ереванский научно-исследовательский институт математических машин, Ереванский научно-исследовательский институт автоматизированных систем управления, Научно-исследовательское и производственное предприятие материаловедения, а также ЗАО «Разданская ТЭС»).

Увеличиваются масштабы российских инвестиций в телекоммуникационном секторе. Например, на Украине российские операторы сотовой связи «ВымпелКом» и «МТС» контролируют ведущие компании данной отрасли. Последняя компания в 2003 г. выкупила у «Укртелекома» и других акционеров пакет акций компании «Украинская мобильная связь» (UMS). «Альфа-групп» контролирует более 40% акций «Киевстара» - второй ведущей компании Украины в сфере сотовой связи. МТС обладает значительным пакетом акций в СП «МТС-Белоруссия». В настоящее время «Ростелеком» и МТС рассматривают возможность участия в приватизации «Укртелекома» (хотя не исключается, что российские компании будут «отсечены» от участия в приватизационном конкурсе по политическим мотивам²⁸³). Компания «Голден Телеком» в конце 2003 г. также заявила о претензии на значительную долю рынка стран СНГ. Имеются данные о намерении «Ростелекома» выкупить 30% акций компании «Телеком Грузия».

²⁸³ См.: Фоменко О. Российские инвестиции в Украине: День нынешний. - БФ «Співдружність». - 24.03.2004. К сожалению, реальность описанного сценария подтверждается опытом «Северстали» при приватизации «Криворожстали».

В транспортной отрасли стран СНГ также увеличивается присутствие российского капитала. Бывший заместитель министра путей сообщения и предприниматель Александр Анненков зарегистрировал в Азербайджане компанию «Аншип», которая летом 2003 г. запустила железнодорожную паромную переправу между Туркменистаном и Махачкалой.

Наконец, в агропромышленном комплексе, пищевой и легкой промышленности российский капитал также присутствует в экономике Молдовы, Грузии, Узбекистана и Таджикистана (например, в виноделие – в Молдове, сахарную промышленность – на Украине). Инвестиционный фонд Salford в 2003 г. приобрел компанию «Боржоми» (Грузия). «Вимм-Билль-Данн» и группа «Планета» планируют (и частично уже осуществляют) сделки по установлению контроля над компаниями Узбекистана и Казахстана.

В странах СНГ работают также российские банки («Уралсиб» (бывший «Автобанк-Никойл»), «Центркредит», «Альфа-Банк», НРБ). В настоящее время «Альфа-банку» принадлежат дочерние банки в Казахстане и на Украине, причем на Украине дочерняя структура «Альфа-банка» входит в число ведущих игроков рынка ценных бумаг. Постоянно расширяется присутствие НРБ в странах СНГ. В 2004 г. НРБ получил право урегулирования долговых требований Туркменистана к Азербайджану, Грузии, Казахстану (на сумму 500 млн. долл.) и к российским банкам (50 млн. долл.), а также статус обслуживающего банка для крупного проекта «Зарубежнефти», «Роснефти» и «ИТЕРЫ» на шельфе Туркменистана.

Из новейших примеров инвестиционной экспансии российских банков в СНГ можно выделить опыт Внешторгбанка. В настоящее время банк стремится занять нишу клирингового банка СНГ; в его сферу интересов входят Украина, Казахстан, Грузия, Белоруссия, Азербайджан, Молдавия и прибалтийские государства. В марте 2004 г. была завершена сделка по

покупке 70% акций второго по размерам банка Армении («Армрсбербанка»), планируется приобрести один из ведущих банков Грузии. На Украине планируется создавать банк «с нуля», постепенно доводя его капитал до 50 млн. долл. Рассматривается возможность инвестиций в Молдавии и в Азербайджане; в Казахстане, Туркменистане и Узбекистане речь идет в основном о сотрудничестве с местными банками. Окупаемость дочернего банка должна быть достигнута за 4-5 лет; ВТБ стремится в приоритетных регионах стать ведущим иностранным банком.

Выход на рынки СНГ планирует «Ингосстрах». В октябре 2004 г. подписано соглашение о создании Международной страховой группы (МСГ) «ИНГО», куда вошли ОСАО «Ингосстрах» (Россия), СОФАГ (Германия), ИнгоНорд (Финляндия), Гарант (Австрия), Балтик-Гарант (Литва), Остра-Киев (Украина), БелИнгострах (Белоруссия), Эфес (Армения), Кыргызинстрах (Кыргызстан). Участниками группы стали страховщики, в капитале которых преобладает доля ОСАО «Ингосстрах». МСГ предполагает разработать, зарегистрировать и использовать новые товарные знаки, применять международные стандарты финансовой отчетности и на этой основе консолидировать финансовые результаты своей деятельности, что призвано способствовать повышению суммарной капитализации и дальнейшему развитию компаний группы.

Значительным является масштаб российских инвестиций в рекреационный комплекс стран СНГ. Например, группа НРБ осуществляет инвестиции в гостиничный бизнес в Крыму; более того, Россия лидирует по объему иностранных инвестиций в крымскую экономику (47%); второе место занимает Узбекистан (10%)²⁸⁴.

²⁸⁴ Крым хочет перейти к России. // RBC Daily. - 31.05.2004

Размах экспансии российского капитала на Украине после начала массовой приватизации в 1999 г. привел к формированию целой «российской группы» в экономике республики, характеризующейся значительной концентрацией капитала. Ее общая схема по оценке Л.С.Косиковой представлена в таблице 5.

Таблица 5

«Российская группа влияния» на Украине

Базовые отрасли	Предприятия (производящие и холдинги)	СМИ	Ведущие представители
Нефтепереработка; Нефтехимия; Химическая промышленность (азотные удобрения); Цветная металлургия (алюминиевая промышленность); Автомобилестроение и автобусостроение; Газ; Энергетика; Металлургия; ВПК; Финансы	«ЛиНOC»; Одесский НПЗ; Кременчугский НПЗ; Николаевский глиноземный завод; «ЗАЛК»; «Ориана»; «ЛАЗ»; СП «Росава» «Черниговское химволокно»; «Стахановский вагоностроительный завод»; сеть АЗС; «ЛУКойл-Украина»; «ТНК-Украина»; «Украинский алюминий»; «КрымавтоГАЗ»; «Альфа-Банк Украина»; «НРБ-Украина»	«СТБ»; «Новый канал»; ТРК «Эра»; TV Табачук; НТУ, Радио FM «Зет»; «Киевский телеграф»; «Деловая столица»; «Столичные новости»; «Деловая Украина»; украинские версии многих российских печатных изданий	В.Алекперов, О.Дерипаска, М.Фридман, И.Макаров, А.Городецкий, А.Неруш, Н.Сербин, А.Тарасов

Источник: составлено на основе: Косикова Л.С. Приватизация промышленности на Украине и участие в ней российских компаний. // Вопросы глобализации и регионализации на пространстве бывшего СССР. - М.: ИМЭПИ РАН, 2002. - С.145

В других странах Содружества роль российских инвестиций также является достаточно значимой. На долю инвестиций из России к началу 2003 г. приходилось более половины накопленных инвестиций в белорусскую экономику²⁸⁵

Обратный поток инвестиций из стран СНГ в Россию остается ограниченным. По оценкам исследования Всемирного банка, проведенного совместно с университетом Торонто, в настоящий момент инвестиционный

²⁸⁵ Шурубович А.В. Этапы, современное состояние и проблемы экономического взаимодействия в ЕврАзЭС. // Экономическое пространство ЕврАзЭС: Факторы и пределы интеграции. – М.: ИМЭПИ РАН, 2004. – С.50.

потенциал стран Содружества (кроме, в определенной степени, Казахстана) недостаточен, чтобы активно осуществлять вложения в российскую экономику²⁸⁶. Инвестиции Казахстана, Беларуси и Украины в российскую экономику составляют не более 15% российских инвестиций в эти страны²⁸⁷.

Однако объем инвестиций из стран СНГ в экономику России растет. Только за 2002 г. он увеличился в 7 раз²⁸⁸. В данной сфере имеется ряд примеров активизации инвестиционной активности. Например, компания «Казахмыс» планирует начать в рамках СП «РосКазМедь» разработку семи месторождений меди в Челябинской области. Компания стремится к получению лицензии на разработку Удаканского месторождения в Сибири. Компания «КазМунайГаз» также является участником СП «КазРосГаз», в рамках которого обсуждаются перспективы модернизации Оренбургского НПЗ. В апреле 2004 года казахстанский бизнесмен Е.Устименко, группа компаний которого контролирует распределительные сети электроэнергетики Казахстана, приобрел 30% пакет акций «Калугаэнерго» и 20% пакет «Воронежэнерго». Ведущие банки Казахстана («Казкоммерцбанк» и «ТуранАлем») представлены на российском рынке, а со стороны Национального банка Казахстана уже звучали призывы использовать постоянно растущую капитализацию банковской системы республики для экспансии в странах СНГ. В отличие от российских банков, банки Казахстана способны привлекать финансирование на долгосрочной основе²⁸⁹. Министерство транспорта Казахстана проявляло интерес к строительству

²⁸⁶ Попов А. Россия «тащит» за собой бывшие республики СССР. // RBC Daily. - 19.04.2004

²⁸⁷ Дмитриенко Т.А. Внешнеторговое и финансовое сотрудничество Казахстана в рамках СНГ и ЕврАзЭС. // Analytic. – 2003. - №6. – С.27

²⁸⁸ Молчанов Д.И. Иностранные инвестиции в сектор нефинансовых предприятий российской экономики в 2002 г.- М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2003. - С.6

²⁸⁹ Сарсембаева Ж. Казахские банки предложат дешевые деньги. // RBC Daily. - 23.04.2004

Усть-Лугского порта в Ленинградской области для экспорта цветных металлов.

Украинские инвесторы осуществляют значительные вложения в целлюлозно-бумажном комплексе России, черной металлургии, машиностроении и металлообработке. Украина заявляла о готовности принять участие в разработке нефтяных месторождений на территории РФ.

Инвестиции между странами СНГ без участия России присутствуют, но их трудно назвать значительными. Например, группа Евразийского банка владеет пакетами акций Донского горнообогатительного комбината и Херсонского нефтеперерабатывающего завода. Значительными являются инвестиции Узбекистана в экономику Украины, где он занял по итогам 2001 г. второе место по объему инвестиций (14,3%)²⁹⁰. Банки Казахстана играют важную роль в белорусской банковской системе.

Таким образом, говорить о полном крахе перспектив хозяйственного взаимодействия стран СНГ нельзя. Содружество превращается в своего рода «неформальный регион» с ограниченными возможностями для перемещения капитала, рабочей силы, товаров и услуг преимущественно в теневом секторе. Основу подобного «единого пространства» составляют сохраняющееся культурное и языковое единство, личные связи, а в определенной степени – и географическая близость стран Содружества²⁹¹. По оценкам Т.Пестова (группа «Атон») «Интерес со стороны российских компаний к СНГ однозначно будет расти... На многих рынках внутри России большие, чем сейчас, темпы роста вряд ли достижимы, а в СНГ есть перспективы. Даже в культурном плане Содружество — достаточно знакомая территория для

²⁹⁰ Файзуллаев Д. Участие Узбекистана и Туркменистана в региональной интеграции в СНГ и Центральной Азии. // Мировая экономика в XXI веке: Новые проблемы и решения. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2003. - С.241

²⁹¹ См.: Grinberg R. Integration und Desintegration im postsowjetischen Wirtschaftsraum. // Cassel D., Welfens P.J.J. (Hrsg.) Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union.- Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003

наших предпринимателей: создать СП на Украине все-таки гораздо проще, чем создать настоящее крупное СП в Германии»²⁹².

Наконец, важным фактором интеграции, на наш взгляд, становится реальная слабость государственного контроля за соблюдением законодательства, дающая значительный простор для трансграничного перемещения благ и капиталов. Аналогичная ситуация наблюдается в некоторых западно-африканских интеграционных группировках²⁹³. Теневая экономическая активность превращается в силу, интегрирующую постсоветское пространство. Безусловно, подобная форма консолидации связана со значительными рисками, поскольку усиливает неэффективное институциональное равновесие в постсоветских государствах, создавая эффекты зависимости от пути развития. Во многих случаях грань между теневой экономикой, связанной с сокрытием доходов и уклонением от жесткого государственного регулирования, и незаконной деятельностью – торговлей наркотическими веществами, оружием и др. – является расплывчатой, что также создает дополнительные риски. В то же время невозможно отрицать, что без теневой экономики дезинтеграция постсоветского пространства шла бы более быстрыми темпами.

Иначе говоря, СНГ – это частично «еще регион», сохраняющийся с периода СССР, а частично – «уже регион», формирующийся в результате новых стратегий бизнеса, возникших как итог экономических реформ в странах Содружества.

²⁹² Цит по: Пинчук Д. Экспансия России в СНГ. // Росбалт. - 19.09.2003

²⁹³ Langhammer R.J. Alternative Integrationskonzepte: Theoretische Begründung, empirische Befunde und pragmatische Implikationen. // Cassel D., Welfens P.J.J. (Hrsg.) Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union. - Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003. – S.254

3.3. Возможности и риски «корпоративной» интеграции в СНГ

Все сказанное представляется весьма важным и с точки зрения анализа перспектив интеграции. В ситуации уже описанной слабости «формальной интеграции», превратившейся, по сути дела, в интеграцию «бумажную», все большей популярностью пользуется альтернатива хозяйственного взаимодействия, которую, в отличие от «формально-государственной», условно можно назвать «корпоративной». В соответствии с ней интеграция в СНГ трактуется как метод «открытия границ» для экспансии крупного российского бизнеса. Вопросы гармонизации политики и создания межнациональных органов или не рассматриваются, или откладываются «на потом». В политической дискуссии «корпоративный» вариант нашел воплощение в идее так называемой «либеральной империи», выдвинутой А.Чубайсом в конце 2003 г. Однако сама по себе идея, в соответствии с которой интеграция должна, прежде всего, создавать условия для экспансии бизнеса, гораздо шире и находит значительно более широкую поддержку.

Можно выделить несколько факторов, способствующих росту популярности «корпоративного» сценария хозяйственного взаимодействия. Во-первых, в отличие от ориентированного на консенсус «формально-государственного» варианта, «корпоративный» вариант кажется более реалистичным и прагматичным, нацеленным на реализацию национальных интересов России (по принципу «что хорошо для General Motors, то хорошо для Америки») и даже восстановление политического контроля над странами СНГ²⁹⁴. Во-вторых, «корпоративная» альтернатива кажется менее претенциозной и более реалистичной, поскольку не требует широкого согласования институтов и экономической политики. С этой точки зрения он может трактоваться как своего рода «прелюдия» к интенсификации

позитивной интеграции. Наконец, «корпоративный» вариант поддерживается весьма влиятельной группой интересов крупного бизнеса. В отличие от «формально-государственного» варианта интеграции, для «корпоративного» варианта имеется группа интересов, кровно в нем заинтересованная.

«Корпоративный» вариант является не только чисто теоретической альтернативой, но активно воплощается в жизнь за счет роста хозяйственного взаимодействия на микроуровне. Безусловно, в настоящее время можно говорить о нем прежде всего как о тенденции, формирующемся сценарии хозяйственного взаимодействия. Объемы инвестиционных потоков (как это следует из таблицы 4) невелики. Тем не менее, эта тенденция прослеживается достаточно отчетливо, поэтому при изучении интеграции на постсоветском пространстве ее не следует игнорировать. При этом важно понять, не только позитивные, но и негативные эффекты «корпоративной» интеграции.

Частично негативные эффекты описываются чисто экономическими эффектами потери благосостояния в условиях господства неэффективных монополистов, описанными В.Р.Евстигнеевым. Не меньшим значением, на наш взгляд, обладают политико-экономические эффекты, связанные с конкуренцией юрисдикций и ее влиянием на экономическую политику. Для их оценки необходимо понять, следует ли при существующих институциональных средах и системах власти стран СНГ ожидать положительного воздействия межюрисдикциональной конкуренции на экономику постсоветских стран.

При этом необходимо оговорить границы применимости рассматриваемого подхода. Прежде всего, некоторые из постсоветских стран пережили глубокую архаизацию экономических отношений (наиболее ярким примером является Таджикистан). В других сохраняются тлеющие очаги

²⁹⁴ Пинчук Д. Экспансия России в СНГ. // Росбалт. - 19.09.2003

этнических конфликтов, часть территории неподконтрольна центральному правительству (Грузия, Молдова, Азербайджан). В этих условиях «предложение» государственных структур может превратиться во второстепенный фактор, воздействующий на принятие решений частных структур. В то же время экономический рост, резко ускорившийся в последние годы во всех странах СНГ, способствует росту значения фактора конкуренции юрисдикций.

Оценка может основываться на двух альтернативных подходах. Во-первых, возможно попытаться выявить уже имеющиеся тенденции во взаимодействии государственных и частных структур на постсоветском пространстве. При этом мы можем основываться на высказанном ранее тезисе о существовании в СНГ своеобразной «неформальной интеграции». Это позволяет предположить, что в СНГ рынок публичных благ и институтов (хотя бы в зародыше) уже существует. По всей видимости, можно говорить о трех формах «конкуренции юрисдикций», в той или иной степени присутствующих (пока большей частью в качестве тенденций) на постсоветском пространстве:

- Конкуренция стран СНГ за инвестиции из России;
- Конкуренция России со странами СНГ за «выход» российского капитала;
- Конкуренция всех стран Содружества (в том числе и России) за инвестиции крупных транснациональных корпораций.

Таким образом, необходимо проанализировать особенности «спроса» и «предложения» на рынке публичных благ и институтов постсоветского пространства. Данный анализ дает лишь приближенное представление о возможных результатах корпоративной модели интеграции, поскольку барьеры на пути движения благ являются значительными.

Во-вторых, можно воспользоваться теоретическим инструментарием и, исходя из описания моделей взаимодействия государственных и частных структур в СНГ, дать прогноз последствий корпоративной модели.

Сначала обратимся к первому из предложенных подходов.

Спрос на институты. Анализ статистических данных позволяет сделать вывод, что корпорации России в своей инвестиционной деятельности в СНГ лишь в небольшой степени ориентируются на качество правовых институтов. Для того, чтобы статистически подтвердить данный вывод, можно сравнить два показателя: индикатор «качества права» (Rule of Law), публикуемый Всемирным банком, и объем накопленных инвестиций. Для оценки инвестиционной активности используется индикатор накопленных инвестиций России (1999-2000). Для того, чтобы элиминировать эффект «крупной экономики» (в крупной стране абсолютный объем иностранных инвестиций по определению выше) используется показатель доли накопленных инвестиций к ВВП. По этому показателю нами были проранжированы все страны СНГ (кроме, естественно России). Первое место заняла Молдова, последнее – Армения. Сопоставление данного рейтинга с присвоенными отдельным странам оценками «качества права» Всемирного банка не позволяет установить корреляцию (см. рисунок 15).

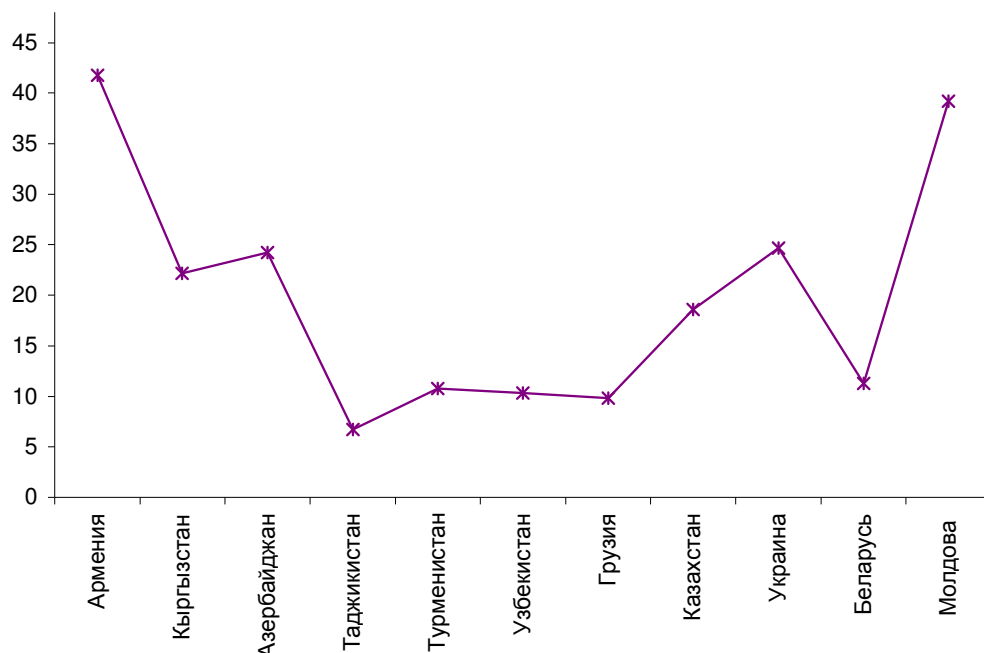


Рисунок 15. Влияние качества институтов на инвестиции (по оси абсцисс – страны в порядке возрастания доли накопленных инвестиций России в ВВП, по оси ординат – индекс Rule of Law).

Источники: рассчитано автором на основе: Молчанов Д.И. Иностранные инвестиции в сектор нефинансовых предприятий российской экономики в 2002 г.- М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2003. – С.9; CIA Country Factbook 2004. www.cia.gov; Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002. - World Bank, April 2004.

Интерес российских компаний к существованию неэффективных институтов подтверждается и многочисленными примерами их деятельности в СНГ. Примером может являться участие «Газпрома» в неэффективных и (в значительной степени) «теневых» схемах расчетов по поставкам газа на Украину, предполагающих оплату значительной части газа «бартером» в виде транзита, что позволяет оптимизировать налогообложение. «В целом «газовые» отношения – одни из самых запутанных и непрозрачных в структуре российско-украинской торговли и расчетов, в них безусловно имеют место огромные теневые интересы ... Скорее всего очевидные потери

России на государственном уровне, скрывают под собой чьи-то немалые выигрыши от непрозрачной схемы расчетов»²⁹⁵.

В отдельных случаях именно инвестиционная политика российских компаний становилась препятствием для создания институтов «позитивной интеграции». Это можно проиллюстрировать на примере интеграции в Каспийско-Причерноморском регионе. В 1992 г. Иран предложил республикам региона заключить договор о сотрудничестве, создав региональную организацию и ряд комитетов по различным направлениям — рыболовству, экологии, биоресурсам, минеральным ресурсам. В 1994 г. подписание соглашения было готово, однако не состоялось. Вместо этого Азербайджан заключил т.н. “контракт века” с несколькими ведущими ТНК России и Запада. Примечательно, что даже крупные компании со странами базирования, принадлежащими к числу потенциальных участников интеграционной группировки, процессы интеграции не учитывали — так, “ЛУКОЙЛ” стал одним из участников “контракта века”, во многом обусловившего дезинтеграционные процессы в регионе²⁹⁶.

Предложение институтов. Страны СНГ характеризуются достаточно низким уровнем качества институциональных сред. Об этом свидетельствуют статистические показатели «экономической свободы» и коррупции и «качества управления» (см. Приложение 3)²⁹⁷. Помимо этого, для оценки качества институтов могут использоваться результаты наблюдений Всемирного банка, посвященных анализу качества государственного

²⁹⁵ Косикова Л.С. Российско-украинские экономические отношения в постсоветский период: Динамика, проблемы, перспективы. - М.: ИМЭПИ РАН, 2001. - С.13

²⁹⁶ Столяров Н. Как совместить мораль и внешнюю политику? // НГ-Политэкономика. - 1999. - №5

²⁹⁷ Необходимо подчеркнуть, что показатель «экономической свободы» в реальности гораздо шире, чем это, казалось бы, следует из его названия. В частности, он включает в себя анализ роли теневой экономики, государственной защиты прав собственности и других институциональных факторов. Обзор методов количественной оценки институтов приводится в: Импортированные институты в странах с переходной экономикой: Эффективность и издержки. - Под ред. В.Мау. - М.: ИЭПП, 2003. - С.15-19.

управления (governance). Некоторые исследования позволяют охарактеризовать отдельные аспекты качества институциональной среды. Определенным (хотя и достаточно косвенным) индикатором являются кредитные рейтинги международных рейтинговых агентств. Однако все без исключения рейтинги достаточно плохо характеризуют качество институтов в СНГ. Исключение составляет рейтинг независимости судебной системы (см. Приложение 3), однако высокие оценки Армении связаны, по всей видимости, с небольшим числом опрошенных экспертов (по сравнению с другими странами). По оценкам исследования МВФ, все страны СНГ, кроме Молдовы, находятся в четвертом или пятом квинтиле по качеству институтов. Молдова находится в третьем квинтиле²⁹⁸.

При этом уровень налогообложения корпораций в большинстве стран Содружества несколько ниже, чем в промышленно развитых странах (как это показывает рисунок 16), то есть «цена» низкокачественных институтов невысока²⁹⁹. Более того, отдельные страны (например, Армения) вводят дополнительные налоговые льготы для иностранных инвесторов. Однако в четырех странах (Украина, Таджикистан, Казахстан и Узбекистан) налог на прибыль корпораций выше, чем в среднем по ОЭСР, а в Узбекистане – выше, чем в среднем по ЕС.

²⁹⁸ Трансформация: Опыт и проблемы. // Экономический вестник. – 2001. - №4. - С.582-583

²⁹⁹ В работе используется упрощенный анализ, основанный только на сопоставлении налоговых ставок. Фактор различия налоговой базы оставлен без внимания.

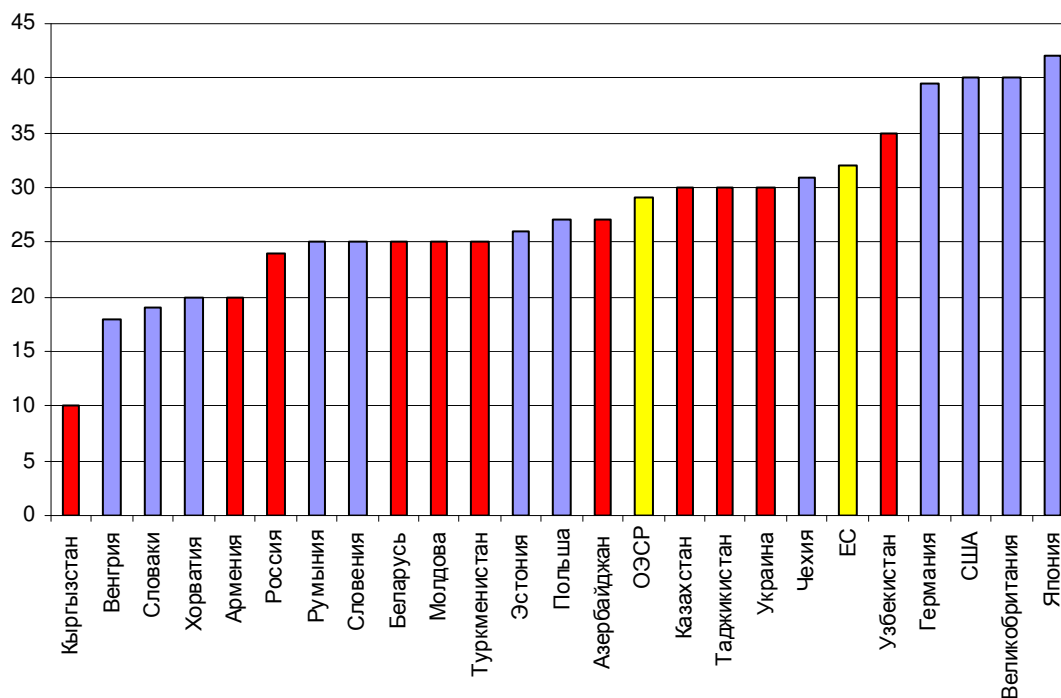


Рисунок 16. Ставка налога на прибыль корпораций в СНГ, ОЭСР, ЕС и Центральной и Восточной Европе (ЦВЕ, 2002-2003)

Источники: составлено на основе: Бобоев М.Р., Мамбеталиев Н.Т., Тютюрюков Н.Н. Налоговые системы зарубежных стран: Содружество Независимых государств. - М.: Гелиос АРВ, 2002; KPMG Corporate Tax Rate Survey. - January 2003; Quitzau, J. Curtain up on international tax competition. - Deutsche Bank Research. - May 14, 2004. Красным выделены страны СНГ, желтым – средние показатели по ЕС и ОЭСР.

Руководство многих стран СНГ (в том числе и России) рассматривает низкий уровень налогов как своего рода «компенсацию» неэффективности институтов. С точки зрения теории конкуренции юрисдикций важно отметить, что ставка на «налоговую конкуренцию», то есть постоянное снижение уровня налогового бремени («цены» публичных благ и институтов) без повышения «качества» за счет институциональных реформ малоэффективна. Для частных структур важны и налоги, и качество институтов. Использование чисто налоговых инструментов в конечном счете ведет к угрозе «гонки до предела». Возникает своеобразная «институциональная ловушка»: снижение налогов ведет к ухудшению качества государственных услуг, как следствие, снижает привлекательность

страны для инвесторов. Для того, чтобы преодолеть эту проблему, юрисдикция вынуждены вновь снижать налоги. В подобной «институциональной ловушке» оказалась, например, Грузия³⁰⁰.

Однако сравнительный анализ показывает, что снижение качества институтов сопровождается в странах СНГ небольшим ростом налогового бремени. Этот результат противоречит гипотезе конкуренции юрисдикций (рисунок 17).

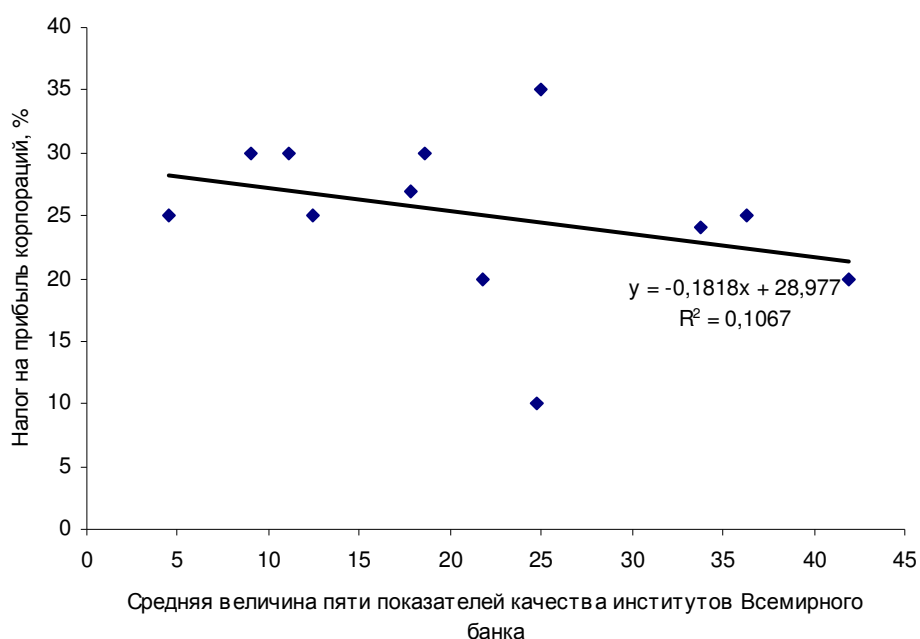


Рисунок 17. Качество институтов и налогообложение в СНГ

Источник: рассчитано автором на основе: Бобоев М.Р., Мамбеталиев Н.Т., Тютюрюков Н.Н. Налоговые системы зарубежных стран: Содружество Независимых государств. - М.: Гелиос АРВ, 2002; Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002. - World Bank, April 2004.

По сути дела, на рисунке 17 представлена кривая предложения институтов, которая (по аналогии с известной из микроэкономики кривой предложения товаров) должна иметь положительный наклон. Между тем, наклон кривой отрицателен. Это означает, что в СНГ низкие налоги часто сопровождаются

³⁰⁰ Белоусов Д.Р. Макроэкономический и структурный аспект налоговой реформы. // Налоговая система и налоговая реформа в России. - М.: Аналитический центр «Эксперт», 2003-2004. - с.82

высоким качеством институтов. Это означает, что страны СНГ как «сторона предложения» на рынке публичных благ и институтов ведут себя «внешне нерационально».

Второй подход, основанный на теоретическом инструментарии, также позволяет усомниться в эффективности конкуренции юрисдикций в СНГ. Прежде всего, как было показано в параграфе 2.2, страны СНГ характеризуются значительным «спросом на плохие институты» со стороны бизнеса. Данный факт сочетается с такими явлениями, как «захват государства» и «захват бизнеса», которые также не способствуют эффективности конкуренции юрисдикций.

Особенностью экономики России является доминирование низкоомобильных корпораций нефтегазового сектора, отнесенных к категории (F) классификации, представленной в параграфе 1.3. Это заставляет предполагать возможность «парадоксального» усиления неэффективных корпораций в условиях конкуренции юрисдикций. Можно предположить, что это усиление произошло уже в 1990-е годы – в период значительного бегства капитала из российской экономики. В связи с этим конкуренция юрисдикций также не принесет ожидаемых благоприятных последствий.

Важно отметить, что конкуренция юрисдикций в СНГ не ограничивается межгосударственным уровнем. Российская Федерация является федеративным государством, для которого также свойственна конкуренция между субъектами федеративного государства. Данной проблеме посвящен ряд исследований³⁰¹, и многие из них делают вывод о

³⁰¹ Бесстремная Г.Е. Применение гипотезы Тибу для российских муниципалитетов. - М.: РЭШ #BSP/00/045, 2001; Нестеренко А.Н. Реформирование федеративных отношений в России (взгляд с позиции конкурентного федерализма). // Экономика и институциональная теория. - М.: УРСС, 2002; Ревенко С.С. Конкурентен ли российский федерализм. М.: РЭШ #BSP/01/052, 2001; Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Глобализация и российские регионы. // Проблемы теории и практики управления. – 2003. - №1; Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Субфедеральные аспекты глобализации. // Вопросы экономики. – 2003. - №5; Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Глобализация и регионализм: Уроки для России. // Общественные науки и современность.

неэффективности сложившегося в России сегодня «конкурентного порядка для конкуренции юрисдикций».

Речь идет об административной конкуренции за льготы и поступления денежных средств из федерального бюджета, распределение которых было тесно связано с политическими факторами. Отношения между центром и регионами часто вырабатывались в результате сложных конфликтных переговоров, на которые оказывали воздействие внеэкономические параметры — например, роль региона в предстоящих выборах. Подобная «налоговая конкуренция» принципиально отличается от описанной выше, поскольку не отражает воли потребителей публичных благ, а представляет собой внутренние отношения элит. Соответственно, нельзя предполагать, что она приведет к позитивным экономическим последствиям.

Специфическим российским явлением являлась до последнего времени так называемая «конкуренция налоговых проверок». Регионы стремились привлечь инвестиции не путем снижения налоговых ставок, а «закрывая глаза» на возможное уклонение от налогов расположенных на их территории юрисдикций³⁰². В некоторых исследованиях налоговая конкуренция между российскими регионами связывается со способностью регионов защитить «свои» фирмы от налогообложения со стороны федерального центра³⁰³. Результатом подобной конкуренции является «выдавливание» даже стремящихся к легальной деятельности фирм в сферу «теневой экономики». Какуже отмечалось, для регионов также часто характерны проблемы «захвата

– 2004. - №1; Макаров В.Л. «Конкуренция между муниципалитетами – дополнительный фактор экономического роста...». www.ptpu.ru/issues/4_03/5_4_03.htm; Kokovin S. Investment-Curve Model of Tax Optimization and Tax Competition. - EERC, 1999; Yakovlew A. Informal Tax Competition at Regional Level: Case of Russia. - Prague Economic University, 2001

³⁰² Яковлев А. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? // Вопросы экономики. – 2000. - №11

³⁰³ См.: Cai H., Treisman D. State Corroding Federalism: Interjurisdictional Competition and the Weakening of Central Authority. – Mimeo. – 2001.

государства», «захвата бизнеса» и тесного переплетения частных и государственных структур³⁰⁴.

Сегодня взаимодействие в СНГ часто реализуется на региональном уровне, что во многом обусловлено географической структурой Содружества³⁰⁵. Поэтому нельзя исключать того, что неэффективность российской конкуренции юрисдикций может «перенестись» на конкуренцию юрисдикций в СНГ – например, если регионы будут использовать старые методы привлечения бизнеса, уже являясь субъектами конкурентной борьбы в масштабах Содружества.

Итак, конкуренция юрисдикций в СНГ может «функционировать некорректно». Для России негативная интеграция означает, что корпорации получают возможность «наказывать» правительство за попытки реализовать не соответствующие их интересам институты – причем, как было показано выше, «наказание» может последовать и за попыткой улучшить институциональные среды. Страны же СНГ получают дополнительный стимул «предлагать» некачественные институты, поскольку будут «вознаграждаться» за это притоком российского капитала. Все большее число стран СНГ может последовать «казахстанской модели», в которой мощный приток иностранных инвестиций соседствует с низким качеством институтов. Существует угроза того, что за счет роста «спроса на плохие институты» «неэффективное равновесие» во многих государствах СНГ не только сохранится, но и усилится.

³⁰⁴ См.: Зубаревич Н. Изменение роли и стратегий крупного бизнеса в регионах России. // Региональные процессы в современной России. - М.: ИНИОН, 2003; Лапина Н.Ю. Модели взаимодействия бизнеса и власти в российских регионах и типы предпринимательского делового поведения. // Российское предпринимательство: Стратегия, власть, менеджмент. - М.: Институт социологии РАН, 2000; Лысенко В. Взаимодействие власти и бизнеса в регионах: Российская версия. // Федерализм. – 2003. - №4; Перегудов С.П., Лапина Н.Ю., Семенов И.С. Группы интересов и российское государство. - М.: УРСС, 1999; Ponomareva E., Zhuravskaya E. Federal Tax Areas in Russia: Problems, Federal Redistribution or Regional Resistance. // Economics of Transition. – 2004. – Vol.12. – No. 3. – P.373-398.

В этих условиях государства (чиновники и политики) получают дополнительные стимулы к производству некачественных институтов. Более того – многие авторы возлагают большие надежды на «автономию правительства» в переходной экономике, способного осуществлять реформы независимо от давления групп интересов³⁰⁵, а конкуренция юрисдикций как раз и разрушает «автономию правительства».

Казалось бы, вариантом решения проблемы является «открытие» экономик стран СНГ по отношению к глобализирующейся мировой экономике; приход западных корпораций мог бы обеспечить более высокий «спрос» на «хорошие» институты. Однако в данном случае «блокада реформ» может возникнуть уже на стороне предложения и быть связана с неэффективной политической системой. Не случайно и «бегство капитала» из многих стран СНГ, и дефицит иностранных инвестиций на протяжении 1990-х годов не обеспечивали повышения качества законодательства. В странах, страдающих от «инвестиционного голода», институты остаются неэффективными. Как было показано в параграфе 2.2, даже в тех странах, в которых наблюдался значительный приток иностранных капиталов (например, Казахстан) нельзя отметить улучшение качества институтов.

Сказанное не означает отказа от самой идеи негативной интеграции. Напротив, теория конкуренции юрисдикций свидетельствует о существовании многочисленных преимуществ этой формы интеграции. В частности, она может способствовать демократизации государств интеграционной группировки. Речь идет, скорее, об определении *граничных условий*, в которых негативная интеграция может оказаться эффективной. В

³⁰⁵ Забелло Я., Собянин А. Регионы России в Казахстане и Средней Азии: Правила эффективного сотрудничества. www.transcaspian.ru

³⁰⁶ Афонцев С.В. Рыночные реформы и демократический процесс. // Государство, экономика, общество: Аспекты взаимодействия. - М.: МОНФ, 2000

частности, негативная интеграция и конкуренция юрисдикций приведут к росту благосостояния и улучшению качества институтов, если *предварительно* в странах СНГ будет проведена демонополизация и созданы базовые институты, гарантирующие правопорядок и экономическую свободу. Иначе говоря, институциональные реформы внутри стран СНГ обладают приоритетом перед политикой интеграции

Помимо этого, негативная интеграция требует развития «конкурентного порядка» на уровне интеграционной группировки, включающего создание как институтов конкуренции юрисдикций (на межгосударственном и межрегиональном уровне), так и развитие *антимонопольного регулирования*.

Сфера антимонопольного регулирования представляет собой один из наиболее ярких примеров диссонанса между формальными правовыми институтами и экономической практикой в СНГ. Странами Содружества создана развитая система антимонопольного законодательства – специальный антимонопольный закон или (как в Киргизии) глава в Кодексе. Во всех государствах функционируют антимонопольные органы (см. Приложение 4).

Однако в реальности антимонопольное законодательство практически не препятствует развитию олигополистических группировок и концентрации экономической власти. В четырех странах антимонопольные функции осуществляются министерством экономики или министерством промышленности, что в принципе является менее эффективным решением (поскольку снижает независимость антимонопольной политики от групп интересов). Но и в остальных государствах их значение не велико. Это связано с низким уровнем санкций и незнанием многих предприятий с

законодательством. Для России этот факт подтвержден эмпирически³⁰⁷. Свою роль играет и слабый контроль. Например, за разрешениями на слияние в современной России, по некоторым наблюдениям, часто обращаются уже после того, как контроль над акциями был установлен через систему подконтрольных обществ³⁰⁸.

Межгосударственное взаимодействие в сфере антимонопольного законодательства осуществляется в рамках всех интеграционных группировок (ЕврАзЭС, Союзное государство России и Беларуси). В СНГ создан Межгосударственный совет по антимонопольной политике (МСАП) (в соответствии с пунктом 4 Договора 1993 г. «О проведении согласованной антимонопольной политики»). В 2002 г. принят «модельный закон о конкуренции». Однако на межгосударственном уровне органы СНГ в сфере защиты конкуренции не сопоставимы по полномочиям не с Комиссией ЕС; функции МСАП во многом ограничиваются согласованием и консультациями³⁰⁹. Обилие органов антимонопольного регулирования в других субрегиональных группировках также является, скорее препятствием на пути согласованной антимонопольной политики, поскольку требует неоднократного согласования одних и тех же норм при переговорах в рамках различных группировок.

В условиях высокой зависимости экономик стран СНГ от конъюнктуры мировых рынков энергоносителей (напрямую или косвенно через важнейших торговых партнеров) сложно делать прогнозы относительно перспектив дальнейшей интеграции. Тем не менее, исходя из сегодняшних тенденций,

³⁰⁷ Авдашева С.Б. Спрос на антимонопольное регулирование со стороны российских фирм и домохозяйств. // Информационно-аналитический бюллетень Бюро экономического анализа №53. - Февраль 2004

³⁰⁸ Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес: События и тенденции. Январь-февраль 2004 г. - М.: Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, 2004

³⁰⁹ Хотя МСАП и имеет право издавать распоряжения, обязательные для выполнения для всех субъектов хозяйствования. См.: Тотьев К.Ю. Конкурентное право. - М.: РДЛ, 2000.

все же возможно сделать определенные выводы. При сохранении благоприятной конъюнктуры на мировых рынках экспансия российских транснациональных корпораций, а также корпораций других стран СНГ (таких, как Казахстан) продолжится и будет усиливаться. Постсоветское пространство в силу географической близости, сохраняющегося единства инфраструктуры и языка может стать важным центром приложения инвестиционной активности. Еще в 1992 г. в исследовании ООН, посвященном анализу транснациональных корпораций (ТНК) развивающихся стран, делается вывод о существовании «географической дистанции» как важнейшего фактора, ограничивающего инвестиции транснациональных корпораций на раннем этапе³¹⁰.

Достаточно сложно судить, окажут ли реализующиеся сегодня интеграционные проекты (прежде всего ЕврАзЭС и ЕЭП) серьезное воздействие на инвестиционное взаимодействие. Неформальный характер взаимодействий между хозяйствующими субъектами снижает их заинтересованность в результатах формально-государственной интеграции. Не случайно министр экономики Украины В.Хорошевский скептически относится к возможностям ЕЭП повлиять на рост инвестиций России в республике, так как российский капитал уже давно работает на Украине и хорошо знаком с правилами игры³¹¹.

В то же время интеграционные группировки все же способны уменьшить трансакционные издержки трансграничной деятельности в странах СНГ, а также послужить защитой постсоветских экономик от конкуренции со стороны крупных ТНК. Экономическая интеграция неразрывно связана с политической, а последняя, с точки зрения инвесторов,

³¹⁰ См.: Transnational Corporations from Developing Countries: Impact on Their Home Countries. - N.Y.: UN, 1993

³¹¹ Подписание соглашения по ЕЭП едва ли станет стимулом для прихода российских инвестиций в Украину, считает Хорошковский. – УНИАН. - 25.09.2003

способна снизить риски политической нестабильности. Уже сегодня военно-политическое сотрудничество России и Таджикистана реализуется во многом с учетом предполагающихся инвестиций России в республике, объем которых может, по некоторым оценкам, достигнуть 2 млрд. долл.³¹². Большой интерес у российских бизнес-групп вызывает алюминиевый завод в Турсунзаде (ТАДАЗ). Высокие издержки согласования гармонизированной экономической политики, а также заинтересованность бизнес-групп именно в негативной интеграции, позволяют предположить, что темпы последней будут более высокими, чем продвижение в сфере позитивной интеграции.

Рост масштабов инвестиционной активности в условиях слабости позитивной интеграции будет способствовать увеличению значимости конкуренции юрисдикций, которая в условиях СНГ, как было показано выше, обладает рядом негативных эффектов. Уже в 2003 г. трения между правительством и корпорациями позволили М.Голдману спрогнозировать «бегство российского капитала на Украину»³¹³. Все это делает проблемы институциональных реформ и согласованной антимонопольной политики еще более значимыми.

³¹² Россия готова в ближайшие пять лет вложить около 2 млрд. долл. в экономику Таджикистана. - Прайм-ТАСС: Агентство экономической информации. - 18.10.2004

³¹³ М.Голдман прогнозирует бегство российского капитала на Украину. www.analitik.org.ua

Заключение

На основе проведенного анализа проблемы взаимодействия государственных и частных структур в интеграционных группировках можно сделать следующие выводы:

1. Взаимодействие государственных и частных структур в условиях экономической интеграции видоизменяется, однако конкретный характер изменений зависит от особенностей интеграции. «Позитивная интеграция» позволяет сохранить качественную модель взаимодействия государственных и частных структур (монополию государства на рынке публичных благ и институциональных сред), которая лишь переносится на новый наднациональный уровень. «Негативная интеграция» разрушает государственную монополию и предоставляет бизнес-структурам дополнительные возможности воздействия на государственные структуры. Результатом становится конкуренция юрисдикций, или соперничество юрисдикций за мобильный капитал.

2. Социально-экономические последствия конкуренции юрисдикций до сих пор остаются предметом дискуссий в научном и экспертном сообществе. Во многом разногласия связаны с принципиально различным отношением к государству и его роли в экономической системе. Неоклассический подход к конкуренции юрисдикций формируется двумя гипотезами – гипотезой «гонки до предела», с одной стороны, и гипотезой Тибу – с другой. Уточнение предпосылок моделей и использование экономико-математических методов позволяет все более точно сформулировать, в каких именно условиях к каким именно результатам ведет конкуренция юрисдикций. Альтернативные теории – основанные на теории общественного выбора, теории игр и эволюционной экономике – позволяют прийти к позитивной оценке конкуренции юрисдикций. Некоторые авторы надеются, что конкуренция

юрисдикций сможет стать фактором, преодолевающим «неэффективное равновесие», формирующееся в некоторых странах.

3. Развитие теории позволяет сделать вывод, что результаты конкуренции юрисдикций определяются «конкурентным порядком» - теми институтами (внутри- и межгосударственными), в рамках которых действуют и принимают решения экономические игроки, а также отношениями власти между ними. Возможность конкуренции юрисдикций обеспечить позитивные эффекты для экономического развития зависит от особенностей институциональной среды и систем власти участвующих стран – своеобразного «институционального коридора». Последний включает в себя набор международных режимов, обеспечивающих переток капиталов между странами и препятствующих возникновению картелей на рынке публичных благ и институтов, а также отсутствие чрезмерной концентрации экономической власти, спроса на «плохие институты», системы «власти-собственности», «власти отстающего» и развитие демократических институтов.

Во-первых, существование гегемонии в международных отношениях и ее воздействие на формирование международных режимов, снижает эффективность конкуренции юрисдикций. Конкуренция юрисдикций нуждается в институтах, ограничивающих концентрацию власти на стороне предложения (например, создание налоговых картелей). Во-вторых, конкуренция юрисдикций неэффективна в условиях концентрации частной и государственной экономической власти. Важнейшим негативным фактором является наличие в экономике «спроса на плохие институты», в частности, в результате наличия у существующих норм перераспределительных эффектов, сильной концентрации экономической власти и неравенства, существования «дилеммы заключенного» и наличия эффектов зависимости от пути развития.

Все сказанное ограничивает способность конкуренции юрисдикций преодолевать «неэффективное равновесие» и вести к позитивным результатам в ходе негативной интеграции.

4. В странах СНГ, в которых прошла широкомасштабная приватизация, сложились различные модели взаимодействия государственных и частных структур. В настоящей работе проанализированы особенности моделей России, Украины и Казахстана. Их общими чертами являются:

- Концентрация власти «на стороне спроса» за счет дефицита демократических институтов и «на стороне предложения» в результате олигополизации рынков.
- Существование жестких «барьеров входа» на рынок институтов и публичных благ.
- Наличие тесных связей между крупным бизнесом и правящей элитой.
- Стратегический «захват бизнеса» при тактическом «захвате государства», заключающийся в способности отдельных бизнес-групп «проталкивать» свои интересы, но неспособности противостоять давлению государства в целом.
- Господство коррупционных сетей и неформальных институтов во взаимодействии государственных и частных структур.

Тем не менее, имеются и определенные особенности моделей взаимодействия государственных и частных структур:

- Различается структура ведущих игроков на «стороне спроса». В России ими являются крупные сырьевые корпорации, прежде всего нефтегазовые и металлургические. На Украине лидирующую роль играют региональные группы. В Казахстане доминирующими игроками являются транснациональные корпорации и банковские структуры.

- Степень «тактического захвата государства» выше на Украине и ниже в Казахстане. Россия занимает промежуточное положение. В России же в последние годы модель взаимодействия государства и бизнеса претерпела значительные изменения, результатом которых стало снижение «переговорной власти» бизнес-структур.
- Наконец, различаются формальные институты взаимодействия государства и бизнеса, роль которых в настоящее время, впрочем, остается подчиненной.

Существующие модели взаимодействия государственных и частных структур стимулируют формирование неэффективного равновесия. Со «стороны спроса» важнейшим фактором является дефицит легитимности при концентрации власти. Со «стороны спроса» также существует целый ряд факторов, препятствующих формированию эффективных институтов. Сложившаяся «институциональная ловушка» является устойчивой, и можно предположить, что она сохранится и в будущем.

Подводя итог, постсоветские страны в большинстве своем находятся вне описанного выше «институционально коридора». За счет этого межюрисдикциональная конкуренция с участием стран СНГ, по всей видимости, не сможет обеспечить выход из «институциональных ловушек».

5. Формально-государственная интеграция на постсоветском пространстве до сих пор оказывалась достаточно малорезультативной. По всей видимости, данный факт носит объективный характер и связан как с природой «молодых государств СНГ», так и с высокими издержками согласования институтов, дивергенцией экономической политики, отсутствием консолидированных элит и опасениями по поводу «российского гегемонизма». Последние годы стали периодом роста взаимодействия на микроуровне, одной из важнейших форм которого стала экспансия ведущих

российских компаний в экономику стран СНГ. Обратный поток инвестиций также присутствует, однако играет меньшую роль. Тем самым, в СНГ начал реализовываться альтернативный вариант интеграции, предполагающий «интеграцию снизу» за счет инвестиций бизнеса.

Корпоративная модель интеграции и конкуренция юрисдикций обладают большим потенциалом с точки зрения консолидации постсоветского пространства. Это связано, во-первых, с высокими издержками поиска консенсуса «нарождающихся стран» СНГ и, во-вторых, с позитивными эффектами самой межюрисдикциональной конкуренции.

6. Использование инструментария теории конкуренции юрисдикций позволяет оспорить распространенное мнение об исключительно благоприятном воздействии конкуренции юрисдикций на экономики стран СНГ. Частично это подтверждается анализом «спроса на институты» и «предложения институтов» на постсоветском пространстве. «Спрос на плохие институты», а также возможность значительной «власти отстающих» из-за доминирования нефтегазового сектора и переноса неэффективной внутригосударственной модели конкуренции юрисдикций на межгосударственный уровень оказывают негативное влияние на результаты конкуренции юрисдикций. Поэтому в СНГ негативная интеграция может привести не к преодолению, а, как минимум, к консервации неэффективного равновесия.

7. С точки зрения положения России на постсоветском пространстве, негативная интеграция порождает значительные риски для дальнейших перспектив институциональных реформ. С одной стороны, попытки государства реализовать реформы, ограничивающие политическую и экономическую власть корпоративных групп, будут «штрафоваться» оттоком капитала в страны СНГ. С другой – чиновники и политики получают

дополнительные стимулы отказываться от реализации реформ и демократизации политической власти, а также поддерживать неэффективные недемократические режимы в других странах Содружества (поскольку в них заинтересованы бизнес-структуры), что, по некоторым оценкам, происходит уже сегодня.

Это не может не отразиться на оценке интеграционных инициатив, в которых сегодня участвует Россия. Углубление негативной интеграции в рамках ЕЭП и ЕврАзЭС может стать дополнительным фактором, усиливающим конкуренцию юрисдикций, неэффективную при дефиците демократии и «спроса на плохие институты». Аналогичным образом критически можно оценить политику России, направленную на всестороннюю поддержку инвестиций российских корпораций в странах СНГ и отождествление экономической интеграции с устранением барьеров для российского бизнеса. В то же время высокие издержки поиска консенсуса по-прежнему остаются фактором, препятствующим углублению позитивной интеграции и созданию межнациональных органов.

8. Таким образом, сказанное не означает, что от конкуренции юрисдикций как модели постсоветской интеграции следует отказаться. Скорее, речь идет о создании базовых институтов, обеспечивающих ее эффективность. Иначе говоря, *необходимо дополнить негативную интеграцию позитивной интеграцией для того, чтобы обеспечить позитивные политико-экономические эффекты негативной интеграции.* Среди них важнейшую роль играет антимонопольное законодательство, которое сегодня является в СНГ достаточно слабым – как на уровне Содружества, так и на уровне отдельных государств. Подобный подход к позитивной интеграции (как способу обеспечения функционирования интеграции негативной) позволяет уменьшить круг тем для гармонизации и

согласования и, поэтому, снизить издержки нахождения консенсуса. Для России важно также отметить *приоритет внутренних институциональных реформ перед политикой интеграции*. Устранение «институциональной ловушки» внутри страны позволит ликвидировать факторы, снижающие эффективность конкуренции юрисдикций.

9. Современные тенденции развития стран СНГ позволяют предположить, что рост инвестиционной активности и экономический рост в постсоветских странах будет способствовать усилению конкуренции юрисдикций на постсоветском пространстве. Это делает проблемы институциональных реформ и согласованной антимонопольной политики еще более значимыми.

Список использованной литературы

Нормативные акты и международные договоры РФ и стран СНГ

1. Договор «О таможенном союзе и едином экономическом пространстве» от 25 февраля 1999 г.
2. Концепция формирования Единого экономического пространства от 19 сентября 2003 г.
3. Банковский кодекс Республики Беларусь от 25.10.2000 №441-3
4. Закон Украины от 19.03.1996 №93/96-ВР «О режиме иностранных инвестиций»
5. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 г. №2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан»
6. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 24 февраля 1992 г. №97 «Об особенностях создания иностранных предприятий на территории Республики Беларусь»
7. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 28 апреля 2001 г. №100 «Об утверждении правил проведения валютных операций, связанных с движением капитала»
8. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 28 июня 2001 г. №175 «Об утверждении инструкции о порядке государственной регистрации и лицензирования деятельности банков и небанковских кредитно-финансовых организаций»
9. The Central Bank of Armenia Board Resulation 2 April 2002, No. 88, Approval of Regulation 8 “Currency Regulation and the Exchange Control in the Republic of Armenia”

Монографии и брошюры

10. Авдашева С.Б. Спрос на антимонопольное регулирование со стороны российских фирм и домохозяйств. - Информационно-аналитический бюллетень Бюро экономического анализа №53. - Февраль 2004. - 19 с.
11. Ахметова Г.Р. Коррупция в нефтедобывающих странах. - Алматы: Кульжахан, 2002. - 90 с.
12. Белоусов А. Экономический рост в России: Преодолевая барьер низкой конкурентоспособности. - М.: Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, 2002. - 10 с.
13. Беляева И.Ю. Интеграция корпоративного капитала и формирование финансово-промышленной элиты: Российский опыт. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999. - 296 с.
14. Бесстремная Г.Е. Применение гипотезы Тибу для российских муниципалитетов. - М.: РЭШ, #BSP/00/045, 2001. - 47 с.
15. Бобоев М.Р., Мамбеталиев Н.Т., Тютюрюков Н.Н. Налоговые системы зарубежных стран: Содружество Независимых государств. - М.: Гелиос АРВ, 2002. - 624 с.
16. Богомолов О.Т. Анатомия глобальной экономики. - М.: Академкнига, 2003. - 214 с.
17. Брилл Олкотт М. Казахстан: Непроходимый путь. - М.: Фонд Карнеги за международный мир, 2003. - 355 с.
18. Васильев А., Кукушкин В., Ткаченко А. Приватизация: Сравнительный анализ. - М.: Восточная литература, 2002. - 312 с.
19. Гринберг Р.С. Рациональное поведение государства. - М.: ИСЭ ПРЕСС, 2003. - 241 с.
20. Дементьев В.В. Экономика как система власти. - Донецк: Каштан, 2003. - 403 с.
21. Евразийское экономическое сообщество: Правовые экономические основы. - Под ред. А.И.Манжосова. - М.: ЮНИТИ, 2004. - 272 с.
22. Евстигнеев В.Р. Валютно-финансовая интеграция в ЕС и СНГ: сравнительный семантический анализ. - М.: Наука, 1997. - 271 с.
23. Захаров А.В. О концепции единого валютного пространства СНГ. - М.: Юстицинформ, 2002. - 144 с.
24. Зевин Л.З. Экономические структуры разного уровня в глобальных процессах: Особенности взаимодействия. - М.: ЭПИКОН, 2003. - 99 с.
25. Зингалес Л., Раджан Р. Спасение капитализма от капиталистов. - М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2004. - 492 с.
26. Импортированные институты в странах с переходной экономикой: Эффективность и издержки. - Под ред. В.Мау. - М.: ИЭПП, 2003. - 234 с.
27. Косикова Л.С. Российско-украинские экономические отношения в постсоветский период. - М.: ИМЭПИ, 2001. - 40 с.
28. Лукашова М. Презентация операционной деятельности НК «ЛЮКойл» на Ближнем Востоке. - М.: Финанс Аналитик, 12.04.2004. - 8 с.
29. Макаров В.Л., Данков А.Н. Межтерриториальная и электоральная конкуренция: Сравнительный анализ влияния политических институтов. - М.: РЭШ, #WP/2002/031, 2002. - 22 с.

30. Молчанов Д.И. Иностранные инвестиции в сектор нефинансовых предприятий российской экономики в 2002 г. - М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2003. - 9 с.
31. Мухин А.А. Бизнес-элита и государственная власть. - М.: Центр политических технологий, ГНОМ и Д, 2001. - 208 с.
32. Мухин А.А. Итоги первого президентского срока и отношения с крупными собственниками. - М.: Центр политической информации, 2004. - 363 с.
33. Никуличев Ю.В. Содружество Независимых Государств: Очерк современной истории. - М.: 2002. - 88 с.
34. Ослунд А. Строительство капитализма: Рыночная трансформация стран бывшего советского блока. - М.: ЛОГОС, 2003. - 720 с.
35. Паппэ Я.Ш. «Олигархи»: Экономическая хроника 1992-2000. - М.: ГУ ВШЭ, 2001.- 230 с.
36. Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес: События и тенденции в 2003 г. - М.: Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, 2003. - 11 с.
37. Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес: События и тенденции. Январь-февраль 2004 г. - М.: Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, 2004. - 8 с.
38. Перегудов С.П. Корпорации, общество, государство: Эволюция отношений. - М.: Наука, 2003. - 352 с.
39. Перегудов С.П., Лапина Н.Ю., Семенов И.С. Группы интересов и российское государство. - М.: УРСС, 1999. - 352 с.
40. Приватизация в России и странах СНГ. - М.: ИНИОН, 2003. - 270 с.
41. Радаев В.В. Социология рынков: К формированию нового направления. - М.: ГУ-ВШЭ, 2003. - 325 с.
42. Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: Трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. - М.: ЦПТ, 1998.- 327 с.
43. Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе. - М.: МОНФ, АНО «Проекты для будущего», 2002. - 100 с.
44. Ревенко С.С. Конкурентен ли российский федерализм. М.: РЭШ, #BSP/01/052, 2001. - 40 с.
45. Саптаев Д. Специфика политической системы и механизма лоббирования в Казахстане. - Астана: Казахстанский институт стратегических исследований, 2000. - 40 с.
46. Сатаров Г., Пархоменко С. Разнообразие стран и разнообразие коррупции. - М.: ИНДЕМ, 2001. - 80 с.
47. Серегина С.В. Роль государства в экономике: Синергетический подход. - М.: Дело и сервис, 2002. - 270 с.
48. Сильвестров С.Н. Проблемы регулирования социально-экономических процессов в условиях глобализации. - М.: Издательство РАГС, 2002. - 30 с.
49. Тотьев К.Ю. Конкурентное право. - М.: РДЛ, 2000. - 352 с.
50. Хвалей В.В., Функ Я.И. Курс правовых основ внешнеэкономической деятельности государств-участников СНГ.- Минск: Амалфея, 2000. - 250 с.
51. Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. - М.: Международные отношения, 2003. - 400 с.
52. Шурубович А.В. Некоторые теоретические аспекты экономического взаимодействия стран СНГ. - М.: ЭПИКОН, 2000. - 105 с.
53. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. - М.: Дело, 2001. - 408 с.
54. Экономические стратегии стран СНГ и Россия. - М.: РУДН, 2003.- 300 с.
55. Эскиндаров М.А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике. - М.: Республика, 1999. - 367 с.
56. Яковлев В.Ю. «Захват государства» в российских регионах и муниципалитетах. - М.: РЭШ, #BSP/01/054 R, 2001. - 64 с.

Статьи в прессе и сборниках научных работ

57. Андрефф В. Российская приватизация: Подходы и последствия. // Вопросы экономики. - 2004. - №6. - С.57-78
58. Апостолоу А. Новая нефтяная политика накладывает новое бремя на плечи иностранных фирм. www.nefte.ru
59. Асланов А.Р. Международные соглашения как источник правового регулирования международной инвестиционной деятельности. // Право: Теория и практика. www.yurclub.ru
60. Афонцев С.В. Рыночные реформы и демократический процесс. // Государство, экономика, общество: Аспекты взаимодействия. - М.: МОНФ, 2000. - С.37-68
61. Барковский А., Рыбаков О., Краснов Л. СНГ: На пути к экономическому союзу. // Обзреватель. - 1993. - №29.

62. Белоусов Д.Р. Макроэкономический и структурный аспект налоговой реформы. // Налоговая система и налоговая реформа в России. - М.: Аналитический центр «Эксперт», 2003-2004. – С.75-108
63. Вавель Ю. Институциональное равновесие. // Экономический вестник. – 2002. - Т.2. - №2. - С.276-300
64. Валютное законодательство Республики Казахстан полно сюрпризов для предпринимателей. // The Times of Central Asia. – 10.05.2001
65. Вардомский Л.Б. Проблемы и тенденции регионализации постсоветского пространства. // Вопросы глобализации и регионализации на пространстве бывшего СССР. - М.: ИМЭПИ, 2002. – С.27-65
66. Габдрахимов Д., Северин Д. Капитальное вторжение. // Киевский телеграф. - 02.08.2004
67. Динелло Н. От плана к клану: Социальные сети и гражданское общество. // Профессионалы за сотрудничество. - М.: Кеннан, Книжный дом «Университет», 1999. – С.15-25
68. Дмитриенко Т.А. Внешнеторговое и финансовое сотрудничество Казахстана в рамках СНГ и ЕврАзЭС. // Analytic. – 2003. - №6. – С.26-28
69. Домбровский М., Гортат Р. Политические детерминанты экономических реформ в бывших коммунистических странах. // Экономический вестник. - 2002. - Т.4. - №2. – С.558-594
70. Дружба донецкого бизнеса с правительством: Реальный миф или мифическая реальность? // Зеркало недели. - 27.01.2001
71. Евстигнеев В.Р. Таможенная интеграция в СНГ как пример экономического псевдоморфизма. // Вопросы экономики. - 1999. - № 12. – С.102-109
72. Евстигнеев В.Р. Финансово-экономическая интеграция в СНГ: Поиск инварианта. // Общественные науки и современность. - 1998. - №3. – С.38-54
73. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Глобализация и регионализм: Уроки для России. // Общественные науки и современность. – 2004. - №1. – С.114-125
74. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Глобализация и российские регионы. // Проблемы теории и практики управления. – 2003. - №1. – С.81-88
75. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Субфедеральные аспекты глобализации. // Вопросы экономики. – 2003. - №5. – С.50-66.
76. Ежедневный обзор Finam Research от 28 октября 2003 г. www.finam.ru
77. Забелло Я., Собянин А. Регионы России в Казахстане и Средней Азии: Правила эффективного сотрудничества. www.transcaspian.ru
78. Злотников С., Чеботарев А. Легализация капиталов в Республике Казахстан. www.transparencykazakhstan.org
79. Зубаревич Н. Изменение роли и стратегий крупного бизнеса в регионах России. // Региональные процессы в современной России. - М.: ИНИОН, 2003. – С.72-88
80. Зудин А. Бизнес и политика в президентской кампании 1996 г. // Prot et contra. - 1996. - Т.1 – №2. – С.46-60
81. Зудин А. Неокорпоративизм в России. // Pro et Contra, 2001. - Т.6. - №4. – С.171-198
82. Инвестиции в СНГ легализованы. // Эксперт. - 16.07.2001
83. Индекс восприятия коррупции 2003. - Пресс-релиз Transparency International. – 7.10.2003.
84. Каков порядок регистрации резидентом Украины инвестиций за границу? – Юридическая компания «Финлекс Консалтинг» www.finlex.com.au
85. Калинин А.А. Разные судьбы, или состояние и перспективы развития крупных корпораций в России. // Корпоративное строительство и роль ФПГ в подъеме экономики России (Сборник докладов и выступлений участников “Круглого стола” 16 ноября 1998 г.). - В 2 ч. - Ч.1. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999. – С.30-36
86. Квоты на квоты. // Время новостей. – 06.10.2004
87. Коллонтай В.М. Западные концепции экономической глобализации. // Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития. - М.: Альпина, 2003. - С.147-192
88. Колчин С. Нефть и газ Каспия: Стратегические интересы России. // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. - №3. – С.97-103
89. Комаров В.В. Инвестиционные процессы в экономике стран СНГ. www.altc.ru
90. Коммерсантъ – 17.02.2002
91. Косикова Л.С. Несостоявшаяся интеграция, или почему России не удалось объединить страны СНГ. // Мир перемен. – 2004. - №1. – С.108-123
92. Косикова Л.С. Новые тенденции в экономическом развитии и взаимодействии государств на постсоветском пространстве. // Новые тенденции в развитии и сотрудничестве. - М.: ИМЭПИ РАН, 2003. – С.30-41

93. Косикова Л.С. Новые тенденции в экономическом сотрудничестве на постсоветском пространстве. // Панорама Содружества. – 2004. - №1. – С.35-39
94. Косикова Л.С. Приватизация промышленности на Украине и участие в ней российских компаний. // Вопросы глобализации и регионализации на пространстве бывшего СССР.- М.: ИМЭПИ РАН, 2002. – С.126-152
95. Косикова Л.С. Региональная организация ГУУАМ: Ее современная роль на постсоветском пространстве и вероятные перспективы развития. // Процессы интеграции на постсоветском пространстве: Тенденции и противоречия. - М.: ИМЭПИ РАН, 2001. – С.97-116
96. Крым хочет перейти к России. // RBC Daily. - 31.05.2004
97. Крыштановская О.В. Посткризисный этап развития бизнес-элиты (1998-2001). // Модернизация экономики: Социальный контекст. - В 4 кн. - Кн. 3. - М.: ГУ ВШЭ, 2004. - С.127-143
98. Кузнецова Л.И., Кузменко В.П. С позиций осторожного оптимизма. Интеграционные и дезинтеграционные факторы многомерных процессов на европейском и постсоветском пространствах. // Політика і час. –1998. - №9. - С.17-22
99. Кустарев А. Национал-государство, его наследники и наследие. // Космополис. – 2003. - №2. – С.40-50
100. Лапина Н.Ю. Модели взаимодействия бизнеса и власти в российских регионах и типы предпринимательского делового поведения. // Российское предпринимательство: Стратегия, власть, менеджмент. - М.: Институт социологии РАН, 2000. – С.45-55
101. Лахоткина Ю.И. Антимонопольная политика в странах-членах СНГ. // Полемика. – 1999. - №12. – С.18-20
102. Лахтарин А. Общие положения об иностранных инвестициях. // Юридическая практика. - 2001. - №30.
103. Лысенко В. Взаимодействие власти и бизнеса в регионах: Российская версия. // Федерализм. – 2003. - №4
104. М.Голдман прогнозирует бегство российского капитала на Украину. www.analitik.org.ua
105. Макаров В.Л. «Конкуренция между муниципалитетами – дополнительный фактор экономического роста...». www.ptpu.ru/issues/4_03/5_4_03.htm
106. Мау В. Российские экономические реформы в представлении их западных критиков. Институт экономики переходного периода www.iet.ru
107. Меньшикова Е. Инвесторам вновь дан зеленый свет. // Континент. - 8-21.12.1999
108. Нестеренко А.Н. Реформирование федеративных отношений в России (взгляд с позиции конкурентного федерализма). // Экономика и институциональная теория. - М.: УРСС, 2002. – С.129-152
109. Новиков П. Вышки в степи. // Российская бизнес-газета. - 03.12.2002
110. Нуреев Р.М. Социальные субъекты постсоветской России: История и современность. // Мир России. – 2001. - №3.
111. Нуреев Р.М., Рунов А.Б. Назад к частной собственности или вперед к частной собственности? // Общественные науки и современность. – 2002. - №5. – С.5-23
112. Олейник А.Н. Издержки и перспективы реформ в России: Институциональный подход. // Истоки. - Выпуск 3. - М.: ГУ ВШЭ, 2001. – С.46-75
113. Олейник А.Н. Конституция российского рынка: Согласие на основе пессимизма? // Социс. – 2003. - №9. – С.30-41
114. Олигархи и олигархи. // Независимая газета. - 23.08.2002
115. Орлова Н. Подрыв доверия бизнес-сообщества губителен для процесса реформ. // Ежемесячный обзор рынка «Альфа-банка». - Ноябрь 2003. – С.16-20
116. Освальт В. Свободная от власти рыночная экономика. // Теория хозяйственного порядка: Фрайбургская школа и немецкий неолиберализм. - М.: Экономика, 2002. - С. 437-463
117. Пинчук Д. Экспансия России в СНГ. // Росбалт. - 19.09.2003
118. Подолекина М. Национальные олигархи в Казахстане: Свершившийся факт. // Навигатор, www.navi.kz
119. Подписание соглашения по ЕЭП едва ли станет стимулом для прихода российских инвестиций в Украину, считает Хорошковский. – УНИАН. - 25.09.2003
120. Покровский В. Состояние экономики и потенциал взаимного сотрудничества участников Содружества Независимых Государств. // Общество и экономика. – 2004. - №5-6. – С.143-173.
121. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. // Экономика и математические методы. – 1999. - Т. 35. - №2. – С.3-20
122. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов. // Экономическая наука современной России. – 2001. - №3. – С.24-50
123. Попов А. Россия «тащит» за собой бывшие республики СССР. // RBC Daily. - 19.04.2004
124. Почему полиция не может бороться со взяточниками? // Навигатор, www.navi.kz.

125. Радаев В.В. Российский бизнес: На пути к легализации. // Вопросы экономики. – 2002. - №1. - С.68-87
126. РАО планирует дальнейшую масштабную экспансию за рубежом. – М.: Финанс Аналитик, 20.04.2004.
127. Россия готова в ближайшие пять лет вложить около 2 млрд. долл. в экономику Таджикистана. – Прайм-ТАСС: Агентство экономической информации. - 18.10.2004
128. Самые богатые украинцы. // Украинская правда. - 05.08.2003
129. Самые эффективные лоббисты Украины. www.ukraine.ru
130. Сарсембаева Ж. Казахские банки предложат дешевые деньги. // RBC Daily. - 23.04.2004
131. Серегин В. Не сговор, а корпоративная солидарность. // RBC Daily. - 31.05.2004
132. Серые кардиналы Назарбаева. АПР, Центрально-Азиатское агентство политических исследований. www.kub.kz
133. Смирнов С. Электроэнергетика Казахстана: Что день грядущий нам готовит. // Континент. - 2001. - №12
134. Современные тенденции в технологии лоббизма. www.minchenko.ru
135. Столяров Н. Как совместить мораль и внешнюю политику? // НГ-Политэкономика. - 1999. - №5
136. Суханова И.Ф. Согласование экономических интересов - решающее условие интеграции СНГ. // Экономист. – 1999. - №8.
137. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений. // Общественные науки и современность. – 2001. - №5. - С. 25-38
138. Трансформация: Опыт и проблемы. // Экономический вестник. – 2001. - №4. - С.582-583
139. Туранов С. Лучшие лоббисты России. // Независимая газета. – 25.03.2003
140. Умаров А. Когда в товарищах согласия нет? // Московские новости. - 22.10.2003
141. Ушакова Н.А. Современное состояние и перспективы Организации Центральноазиатского сотрудничества. // Экономическое пространство ЕвразЭС: Факторы и пределы интеграции. – М.: ИМЭПИ РАН, 2004. – С.203-219
142. Ушакова Н.А. Центральноазиатское экономическое сообщество. // Процессы интеграции на постсоветском пространстве: Тенденции и противоречия. - М.: ИМЭПИ РАН, 2001. – С.71-96
143. Файзуллаев Д. Участие Узбекистана и Туркменистана в региональной интеграции в СНГ и Центральной Азии. // Мировая экономика в XXI веке: Новые проблемы и решения. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2003. – С.238-244
144. Фоменко О. Российские инвестиции в Украине: День нынешний. - БФ «Співдружність». - 24.03.2004
145. Фурман Д.Е. Перевернутый истмат: От идеологии перестройки к идеологии «строительства капитализма в России». // Свободная мысль – XXI. – 1995. - №3. – С.12-25
146. Чарман К. Объяснение характеристик международных совместных предприятий в Казахстане: Эклектический подход. // Квартальный бюллетень клуба экономистов. - Выпуск №4. - Минск: Европейский гуманитарный университет, 2000. – С.30-56
147. Чеботарев А. Банковское лобби в Республике Казахстан. <http://www.caapr.kz/show.php?kza100602-01.htm>
148. Шишков Ю. Россия и СНГ: Неудавшийся брак по расчету. // Pro et Contra. – 2001. – Т.6. – №1-2. – С.91-106
149. Шурубович А.В. Этапы, современное состояние и проблемы экономического взаимодействия в ЕвразЭС. // Экономическое пространство ЕвразЭС: Факторы и пределы интеграции. – М.: ИМЭПИ РАН, 2004. – С.148-162
150. Шурубович А.В., Ушакова Н.А. Присутствие российского капитала на постсоветском экономическом пространстве. // Вопросы глобализации и регионализации на пространстве бывшего СССР. - М.: ИМЭПИ РАН, 2002. – С.64-101
151. Яковлев А.А. Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России. // Экономическая социология. – 2004. – Т.5. - №1. – С.15-42
152. Яковлев А.А. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? // Вопросы экономики. – 2000. - №11. – С.134-152

Статистические справочники

153. Россия в цифрах 2003: Краткий статистический сборник. – М.: Госкомстат, 2003. – 398 с.
154. Основные макроэкономические показатели стран СНГ. Межгосударственный статистический комитет СНГ, www.cisstat.com

Источники на иностранных языках

155. Alfano R. Tax Competition in EU Scenario: An Empirical Approach. - German Working Papers in Law and Economics. – 2001. - Paper 7. - 24 p.

- 156.Andersson F., Forslid R. Tax Competition and Economic Geography. - Centre for Economic Policy Research. – 1999. - 21 p.
- 157.Apolte Th. American Federalism and Emerging Federal Structures in Europe: A Comparative View. // ORDO.- 1996. - Jg. 47. - S.279-291
- 158.Apolte Th. Die ökonomische Konstitution eines föderalen Systems. - Tübingen: Mohr Siebeck, 1999. - 231 S.
- 159.Apolte Th. How Tame Will Leviathan Become in Institutional Competition? // Public Choice. – 2001. - Vol. 107. - P.359-381
- 160.Apolte Th. Jurisdictional Competition For Quality Standards: Competition of Laxity? // Atlantic Economic Journal. – 2002.- Vol.30.- No.4. - P.389-402
- 161.Apolte Th. Korreferat zum Vortrag von W.Kerber, K.Heine. - Seminar “Ordnungsökonomik integrierter Wirtschaftsräume”. - Radein, 2003
- 162.Azfar O., Kähkönen S., Lanyi A., Meagher P., Rutherford D. Decentralization, Governance and Public Services. - IRIS Working Paper No. 255. - September 1999. - 38 p.
- 163.Bacchetta Ph., Espinosa M.P. Information Sharing and Tax Competition among Governments. // Journal of International Economics. – 1995. - Vol.39. - P.103-121
- 164.Bach S. Harmonisierung der Steuerpolitik in der EU. - Stellungnahme für die Arbeitsgruppe “Arbeitsmärkte” der Enquete-Kommission “Globalisierung der Wirtschaft” 2002. - 37 S.
- 165.Baer W., Cavalcanti T., Silva P. Economic Integration without Policy Coordination: The Case of MERCOSUR. // Schüller A., Thieme J. (Hrsg.) Ordnungsprobleme der Weltwirtschaft. - Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003. - S.443-468
- 166.Baldwin R., Krugman P. Agglomeration, Integration and Tax Harmonization. - NBER Working Paper No. 9290. – 2002. - 25 p.
- 167.Baranova K. Föderative Steuersysteme und Wirtschaftsintegration zwischen Russland und Europa. – FÖV Discussion Papers Nr. 9. – 2004. – 32 S.
- 168.Batavia B., Nandakumar P. Economic Integration and Union Power. // Open Economies Review. – 2002. - Vol. 13. - P.175-182
- 169.Beck U. Macht und Gegenmacht im globalen Zeitalter. - Frankfurt a.M.: Surkamp Verlag, 2002. - 474 S.
- 170.Benkert W. Interkommunale Konkurrenz: Formen, Ergebnisse und Bewertung von Wettbewerb im Staatssektor. // Postlep R.-D. (Hrsg.). Aktuelle Fragen zum Föderalismus: Ausgewählte Probleme aus Theorie und Politik des Föderalismus. - Marburg: Metropolis. 1996. - S.167-186
- 171.Benson B.L. Interstate Tax Competition: Incentives to Collude and Federal Influence. // Cato Journal. – 1990.- Vol. 10. - No.1. - P.75-90
- 172.Bergheim S., Neuhaus M., Schneider S. Reformstau – Ursachen und Lösungen. - Deutsche Bank Research. - 20.02.2004. – 24 S.
- 173.Bergloff E., Bolton P. Law Enforcement, Fiscal Responsibility and Economic Development. – Mimeo. – 2002. – 24 p.
- 174.Bernauer Th., Styrsky V. Adjustment or Voice: Corporate Responses to International Tax Competition. // European Journal of International Relations. – 2004. - Vol. 10. – P.61-94
- 175.Besley T., Case A. Incumbent Behavior: Vote Seeking, Tax Setting and Yardstick Competition. // American Economic Review. – 1995. - Vol. 85. - No.1. - P. 25-45
- 176.Bjorvatn K., Schjelderup G. Tax Competition and International Public Goods. // International Tax and Public Finance. – 2002.- Vol.9.- P.111-120
- 177.Black B., Kraakman R. Tarassova A. Russian Privatization and Corporate Governance: What Went Wrong? // Stanford Law Review. – 2000. - Vol. 52. – P.1731-1808
- 178.Black B.S., Tarassova A.S. Institutional Reform in Transition: A Case Study of Russia. // Supreme Court Economic Review. – 2003. – Vol. 10. – P.211-278
- 179.Bohnet A., Schratzenstaller M. Der Einfluss der Globalisierung auf staatliche Handlungsspielräume und die Zielverwirklichungsmöglichkeiten gesellschaftlicher Gruppen. -Diskussionspapier Nr. 2. - Universität Giessen.- 2001. - 37 S.
- 180.Boone P., Rodionov D. Rent seeking in Russia and in CIS. - Moscow, 2002. – 50 p.
- 181.Bornschier V., Trezzini B. Jenseits von Depenencia- vs. Modernisierungstheorie: Differenzierungsprozesse in der Weltgesellschaft und ihre Erklärung. // Hans-Peter Müller (Hrsg.) Weltsystem und kulturelles Erbe.- Berlin: Reimer, 1996. - S.53-79
- 182.Bouwen P. A Comparative Study of Business Lobbying in the European Parliament, European Comission and the Council of Ministers. – Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung. – Discussion Paper 02/07. – 2002. – 41 p.

183. Bouwen P. A Theoretical and Empirical Study of Corporate Lobbying in the European Parliament. // European Integration online Papers. – 2003. – Vol.7. – No.11. – 20 p.
184. Braguinsky S., Myerson R. Oligarchic Property Rights and Investment. – Mimeo. - July 2003. – 45 p.
185. Brockmeyer Th. Wettbewerb und Unternehmertum in der Systemtransformation – Das Problem des institutionellen Interregnums im Prozess des Wandels von Wirtschaftssystemen. - Stuttgart: Lucius & Lucius, 1997. – 450 S.
186. Bucar B., Glas M., Hisrich R.D. Ethics and Entrepreneurs: An International Comparative Study. - Weatherland School of Management. - Mimeo. – 2003. – 30 p.
187. Budzinski O. Internationale Wettbewerbspolitik zwischen Zentralität und Dezentralität. // Schüller A., Thieme J. (Hrsg.) Ordnungsprobleme der Weltwirtschaft. - Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003. - S.469-494
188. Budzinski O. Wirtschaftspolitische Implikationen eines globalisierten Ordnungswettbewerbs aus evolutorischer Perspektive. - Universität Hannover - Diskussionspapier Nr. 225. – 1999. - 30 S.
189. Busse M. Democracy and FDI. - HWWA Discussion Paper No. 220. – 2003. – 31 p.
190. Büttner Th. Empirie des Steuerwettbewerbs: Zum Stand der Forschung. // Müller W., Fromm O., Hansjürgen B. (Hrsg.) Regeln für den europäischen Systemwettbewerb. - Marburg: Metropolis, 2001. - S.53-70
191. Cai H., Treisman D. State Corroding Federalism: Interjurisdictional Competition and the Weakening of Central Authority. – Mimeo. – 2001. – 35 p.
192. Chong A., Gradstein M. Inequality and Institutions. - Inter-American Development Bank Working Paper No. 506. - 2004. – 41 p.
193. CIA Country Factbook 2004. www.cia.gov
194. Conley J.P., Rangel A. Intergenerational Fiscal Constitutions: How To Protect Future Generations Using Land Taxes and Federalism. - NBER Working Paper No. 8394. – 2001. - 37 p.
195. Costa da Silva N.L. Uma resenha sobre a competição tributária entre jurisdições. - Texto para discussão No.819. - Rio de Janeiro – 2001. – 53 p.
196. Devereux M.P., Lockwood P., Redoano M. Do Countries Compete over Corporate Tax Rates. - CSGR Working Paper No. 97/02. – 2002. - 54 p.
197. Dodsworth J.R., Mathieu P.H., Shiells C.R. Cross-Border Issues in the Energy Trade in the CIS Countries. - IMF Policy Discussion Paper PDP/02/13. – 2002. – 33 p.
198. Edwards Ch., de Rugy V. International Tax Competition. // Economic Freedom of the World. - 2002 Annual Report. – 340 p.
199. Edwards Ch., de Rugy V. International Tax Competition: A 21st-Century Restraint on Government. // Policy Analysis. - 12.04.2002. - Nr.431. - 43 p.
200. EFTA Secretariat. The European Economic Area. - Geneva, 2002. - 8 p.
201. Eggert W. Capital Tax Competition with Socially Wasteful Government Consumption. // European Journal of Political Economy. – 2001. - Vol. 17. - P.517-529
202. Eichenberger R. “Die fünfte Freiheit” für Europa: Stärkung des politischen Wettbewerbs durch “FCOJ”. // Zeitschrift für Wirtschaftspolitik. – 1996. - Jg.45. - Heft 1. – S.110-130
203. Fehrl U., von Delhaes K., Schreier C. Unternehmensverfassung und europäische Integration. // Gröner H., Schüller A. (Hrsg.) Die europäische Integration als ordnungspolitische Aufgabe. - Stuttgart, Jena: Fischer Verlag, 1993. - S.320-339
204. Feld L.P. Eine empirische Analyse der Auswirkungen des internationalen Steuerwettbewerbs. - Gutachten zuhanden der UBS AG. – 2001. - 102 S.
205. Feld L.P. Steuerwettbewerb und seine Auswirkungen auf Allokation und Distribution. - Tübingen: Mohr Siebeck, 2000. - 464 S.
206. Feld L.P. Tax Competition and Income Redistribution: An Empirical Analysis for Switzerland. // Public Choice. – 2000. - Vol. 105. - P.125-164.
207. Feld L.P., Kirchgässner G. Die Rolle des Staates in privaten Governance Strukturen. - Universität St. Gallen Discussion Paper No. 2003-11. – 2003. - 34 S.
208. Feld L.P., Kirchgässner G. Vor- und Nachteile des internationalen Steuerwettbewerbs. // Müller W., Fromm O., Hansjürgen B. (Hrsg.) Regeln für den europäischen Systemwettbewerb. - Marburg: Metropolis, 2001. - S.21-51
209. Feld L.P., Voigt S. Economic Growth and Judicial Independence: Cross Country Evidence Using a New Set of Indicators. - World Bank, 28.04.2002. – 41 p.
210. Flingstein, N., Stone Sweet A., Constructing Policies and Markets: An Institutional Account of European Integration. // American Journal of Sociology. – 2002. – Vol. 107. - No. 5. – P.1-22

- 211.Flörkemeier H. Functional Regions and the Measurement of Economic Integration. - Albert-Ludwigs-Universität Freiburg Discussion Paper No. 01/02. – 2002. - 35 p.
- 212.Fourçans A., Warin Th. Tax Harmonization versus Tax Competition in Europe: A Game Theoretical Approach. - Université du Québec à Montréal. - Working Paper No.132. – 2001. - 20 p.
- 213.Freedom of the World 2004. - Selected Data from Freedom Houses's Annual Global Survey of Political Rights And Civil Liberties.
- 214.Freiburghaus D. Ist der Staat noch zu retten? Ein Versuch. - Working Paper de l'IDHEAP Nr. 9. – 2001. - 27 S.
- 215.Frey B.S. A Utopia? Government without Territorial Monopoly. // Journal of Institutional and Theoretical Economics. - 2001. - Vol. 157. - P.162-175
- 216.Frey B.S., Eichenberger R. To Harmonize or to Compete? That's Not the Question. // Journal of Public Economics. - 1996. - Vol. 60. - P.335-349
- 217.Frye Th. Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia. - Mimeo. - April 2002. – 39 p.
- 218.Fuest W. The political economy of tax coordination as a bargaining game between bureaucrats and politicians. // Public Choice. – 2000. - Vol.103. - P.357-382
- 219.Fuest W., Hueber B. Tax Coordination and Unemployment. // International Tax and Public Finance. – 1999. - Vol.6. - P.7-26
- 220.Genschel Ph. Globalization, Tax Competition, and the Fiscal Viability of the Welfare State. - Max-Plank-Institut für Gesellschaftsforschung. - Working Paper No. 01/1. – 2001. – 24 p.
- 221.Genschel Ph. Steuerharmonisierung und Steuerwettbewerb in Europa. - Universität Konstanz, Diss. 2000. - 297 S.
- 222.Giovannini A., Hines J.R. Capital Flight and Tax Competition – Are There Solutions for both Problems. - NBER Working Paper No. 3333. - 1990. - 51 p.
- 223.Gordon R.H., Bovenberg A.L. Why Is Capital So Immobile Internationally? Possible Explanations and Implications for Capital Income Taxation. // American Economic Review. – 1996. - Vol. 86. - No. 5. - P.1057-1075
- 224.Gordon R.H., Wilson J.D. Expenditures Competition. – Mimeo. – 2001. - 21 p.
- 225.Gorter J., de Mooij R.A. Capital Income Taxation in Europe: Trends and Trade-offs. - Amsterdam: Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2001. - 91 p.
- 226.Grinberg R. Integration und Desintegration im postsowjetischen Wirtschaftsraum. // Cassel D., Welfens P.J.J. (Hrsg.) Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union. Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003, S.339-348
- 227.Guriev S., Rachinsky A. Oligarchs: the Past or the Future of the Russian Capitalism? - CEFIR. - Mimeo. – 2004. – 35 p.
- 228.Gwartney J., Lawson R. Economic Freedom of the World. - Fraser Institute. – 2003.
- 229.Hansjürgen B. Äquivalenzprinzip und Finanzpolitik: Ein Besteuerungsprinzip (erneut) auf dem Prüfstand. // Zeitschrift für Wirtschaftspolitik. – 1997. - Jg. 46. - Heft 3. - S.275-301
- 230.Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue. – Paris: OECD, 1998. - 82 p.
- 231.Heine K. Regulierungswettbewerb im Gesellschaftsrecht. - Berlin: Duncker & Humblot, 2003. - 312 S.
- 232.Heine K., Kerber W. European Corporate Laws, Regulatory Competition and Path Dependence. – Marburg. – 2000. - 26 S.
- 233.Heinemann F. Explaining Reform Deadlocks. - ZEW Discussion Paper No. 04-39. - May 2004
- 234.Heinrich A. Globale Einflüsse und die Corporate Governance des russischen Erdöl- und Erdgassektors. - Forschungsstelle Osteuropa Bremen. - Juni 2003. – 46 S.
- 235.Hellman J. Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions. // World Politics. – 1998. - Vol. 50. – P. 203-234
- 236.Hellman J., Jones G., Kaufmann D. Are Foreign Investors and Multinationals Engaged in Corrupt Practices in Transition Economies? // Transition. - May-June-July 2000. – 2 p.
- 237.Hellman J., Jones G., Kaufmann D. Beyond the 'Grabbing Hand' of Government in Transition: Facing up to 'State Capture' by the Corporate Sector. // Transition. - May-June-July 2000. – 4 p.
- 238.Hellman J.S., Jones G., Kaufmann D., Schankerman M. Measuring Governance, Corruption and State Capture. - The World Bank Policy Research Working Paper. - April 2000. – 47 p.
- 239.Hemel P. "Wir lügen uns was vor". // Mobil. – 2003. - Nr. 9. - S.63-65
- 240.Heritage Foundation. - Index of Economic Freedom 2004.
- 241.Herrmann-Pillath C. Integration durch Evolution: Die asiatisch-pazifische Alternative zur europäischen Integration. // Cassel D. (Hrsg.) Europäische Integration als ordnungspolitische Gestaltungsaufgabe. - Berlin: Duncker&Humblot, 1998. - S.99-140

- 242.Hoffmann C. Vom administrativen Markt zur virtuellen Oekonomie – Russlands scheinbare Transformation. – Arbeitspapier des Osteuropa-Instituts der Freien Universitaet Berlin. – 2000. – 34 S.
- 243.Isele M. Fusionskontrolle im Standortwettbewerb. - Universität Potsdam. – Diskussionsbetrag Nr. 51. – 2003. – 31 S.
- 244.Iwasaki I. Evolution of Government-Business Relationship and Economic Peformance in the Former Soviet States. // Economics of Plannin. – 2003. – Vol. 36. – P.223-256
- 245.Janeba E. Tax Competition in Imperfectly Competitive Markets. // Journal of International Economics. – 1998. - Vol. 44. - P.135-153
- 246.Janeba E. Tax Competition When Governments Lack Commitment: Excess Capacity as a Countervailing Threat. // American Economic Review. – 2000. - Vol. 90. - No. 5. - P.1509-1517
- 247.Janeba E., Schjelderup G. Tax Competition: A Review of the Theory. - Report No. 3 in the Globalisation Project, commissioned by the Norwegian Ministry of Foreign Affairs. – 2003. - 23 p.
- 248.Janeba E., Schjelderup G. The Future of Globalization: Tax Competition and Trade Liberalization. - World Development Report 2003 Background Paper. – 2003. - 51 p.
- 249.Janeba E., Schjelderup G. Why Europe Should Love Tax Competition – and the U.S. even more so. - NBER Working Paper 9334. – 2002. - 40 p.
- 250.Janeba E., Wilson J.D. Decentralization and International Tax Competition. - CESifo Working Paper No. 854. February 2003. - 30 p.
- 251.Janeba E., Wilson J.D. Tax Competition and Trade Protection. - NBER Working Paper No. 7402. – 1999. - 30 p.
- 252.Karl H. Bedarf die europäische Integration einer europäischen Raumordnungspolitik? // Gick W. (Hrsg.) Die zukünftige Ausgestaltung der Regionalpolitik in der EU. - München: Hans-Seidel-Stiftung, 1996. - S.55-83
- 253.Kasper W. Federations: Competing Jurisdictions. - Max-Plank-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen Diskussionsbeitrag, 05-1996. - 29 S.
- 254.Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002. - World Bank, April 2004. – 59 p.
- 255.Kenyon D. A. Theories of Interjurisdictional Competition. // New England Economic Review. - March/April 1997. - P.13-35
- 256.Kerber W. Die EU-Beihilfenkontrolle als Wettbewerbsordnung: Probleme aus der Perspektive des Wettbewerbs zwischen Jurisdiktionen. // Cassel D. (Hrsg.) Europäische Integration als ordnungspolitische Gestaltungsaufgabe. - Berlin: Duncker&Humblot, 1998. - S.37-74
- 257.Kerber W. Erfordern Globalisierung und Standortwettbewerb einen Paradigmenwechsel in der Theorie der Wirtschaftspolitik? - Philipps-Universität Marburg. - Volkswirtschaftliche Beiträge. - 1998. - Nr.2. -16 S.
- 258.Kerber W. Zum Problem einer Wettbewerbsordnung für den Systemwettbewerb. // Jahrbuch für Neue Politische Oekonomie. – 1998. - Bd. 17. - S.199-230
- 259.Kerber W., Saam N. Competition as a Test of Hypotheses: Simulation of Knowledge-generating Market Processes. // Journal of Artificial Societies and Social Simulation. – 2001. - Vol. 4. - No. 3
- 260.Kind H.-J., Knarvik K.H.N., Schjelderup G. Tax Competition in a “Lumpy” World. // Journal of Public Economics. – 2000. - Vol. 78. - P.253-274
- 261.Kiwit D., Vogt V. Grenzen des institutionellen Wettbewerbs. // Jahrbuch für Neue Politische Oekonomie. – 1998. - Bd. 17. - S.313-337
- 262.Knight J. Institutions and Social Conflict. - Cambridge: Cambridge University Press, 1992. – 415 p.
- 263.Knill Ch., Lehmkuhl D. How Europe Matters. Different Mechanisms of Europeanization. -European Integration online Papers. – 1999. - Vol. 3. - No. 7. – 20 p.
- 264.Kokovin S. Investment-Curve Model of Tax Optimization and Tax Competition. - EERC, 1999. – 60 p.
- 265.Kokovin S., Zhelobodko E. Leviathanian Fiscal Competition in Heterogenous Country. – EERC, 2004. – 31 p.
- 266.Kösters W. Systemwettbewerb erzwingt effiziente Lösungen. // Friedrich Ebert Stiftung: Politik und Gesellschaft Online. - -2/1999. - No.2.
- 267.Köthenbürger M. International Tax Competition: A Federal Approach. - Universität Padeborn. - Diss. 2000. - 196 S.
- 268.Kowall T. Der politische Einfluss von Wirtschaftseliten in der Ukraine. - Forschungsstelle Osteuropa Bremen, 2002. – 51 S.
- 269.KPMG Corporate Tax Rate Survey. - January 200. -, 16 p.
- 270.Krieger-Boden Ch. European Integration and the Case for Compensatory Regional Policy.- Kiel Working Paper No. 1135. – 2002. - 40 p.
- 271.Krogstrup S. Are Capital Taxes Racing to the Bottom in the European Union. - HEI Working Paper. - No.1/2003. – 2003. - 77 p.

- 272.Krogstrup S. What Do Theories of Tax Competition Predict for Capital Taxes in EU Countries: A Review of Tax Competition Literature. - HEI Working Paper. - No. 05/2002. – 2002. - 27 p.
- 273.Krugman P. Competitiveness: A Dangerous Obsession. // Foreign Affairs. – 1994. - Vol.73. - No.2. – P. 28-44
- 274.Langhammer R.J. Alternative Integrationskonzepte: Theoretische Begründung, empirische Befunde und pragmatische Implikationen. // Cassel D., Welfens P.J.J. (Hrsg.) Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union. - Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003. - S.249-266
- 275.Leipold H. Der Zusammenhang zwischen dem Entstehen und dem Wettbewerb von Ordnungen. // Von Delhaes K., Fehl U. (Hrsg.) Dimensionen des Wettbewerbs. - Stuttgart: Lucius&Lucius Verlag, 1997. - S.398-470
- 276.Lorz J.O. Capital Mobility, Tax Competition and Lobbying for Redistributive Capital Taxation. // European Journal of Political Economy. – 1998. - Vol.14. - P.265-279
- 277.Maier G., Tödtling F. Regional- und Stadtökonomik 1: Standorttheorie und Raumstruktur. - Wien, NY: Springer, 2001. - 199 S.
- 278.Marceau N. Mongrain S. Interjurisdictional Competition in Law Enforcement. – CIRPÉE Working Paper. - November 2002. - 28 p.
- 279.Meardon S.J. Modeling Agglomeration and Dispersion in City and Country. // American Journal of Economics and Sociology. – 2001. - Vol. 60. - No.1. - P.25-57
- 280.Mendoza E.G., Tesar L.L. A Quantitative Analysis of Tax Competition vs. Tax Coordination Under Perfect Capital Mobility. - NBER Working Paper No. 9746. - 2003. - 42 p.
- 281.Middel A. Juncker warnt vor ruinösem Steuerwettbewerb in Europa. Luxemburgs Regierungschef setzt auf wirtschaftspolitische Vernunft - Reform der Alterssicherung gefordert. // Die Welt. - 10.07.2003
- 282.Müller W. Plädoyer für eine Steuerwettbewerbsordnung. // Müller W., Fromm O., Hansjürgen B. (Hrsg.) Regeln für den europäischen Systemwettbewerb.- Marburg: Metropolis, 2001. - S. 153-168
- 283.Mummert A., Mummert U. Institutioneller Wettbewerb in Entwicklungsländern im institutionellen Wettbewerb. - Max-Planck Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen. - Diskussionsbeitrag 03-00. – 2000. - 36 S.
- 284.Oberender P., Cachej M. Wettbewerb der Systeme: Chancen und Risiken für die europäische Integration. // WiST. – 1997. - Heft 11. - S.577-587
- 285.Ohr R. Globaler Wettbewerb als Motor weltweiter Integration. // Wohin führt der globale Wettbewerb? - Hohenheim: 1999. - S.38-49.
- 286.Pascha W. Asiatisch-pazifische Integration: APEC als "Offener Regionalismus". // Cassel D., Welfens P.J.J. (Hrsg.) Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union. -Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003. - S.311-338
- 287.Patterson B., Serrano A.M. Tax Competition in the European Union. - European Parliament Directorate-General for Research. - 1998. - 92 p.
- 288.Peters H.-R. Herrschaftspole als Erklärungsansatz für die Entwicklung und Transformation realtypischer Wirtschaftssysteme. // Cassel D. (Hrsg.) Entstehung und Wettbewerb von Systemen. - Berlin: Duncker&Humblot, 1996. - S.125-158
- 289.Pies I. Globalisierung und Demokratie: Chancen und Risiken aus ökonomischer Sicht. -Diskussionsbeitrag des Instituts für europäische Wirtschaft. – 1998. -24 S.
- 290.Polishchuk L. Evolving Demand for Institutions in Transition Economies. – Mimeo. – 2002. – 14 p.
- 291.Polishchuk L., Savvateev A. Spontaneous (Non)Emergence of Property Rights. - IRIS Working Paper. – 2000. – 28 p.
- 292.Ponomareva E., Zhuravskaya E. Federal Tax Areas in Russia: Problems, Federal Redistribution or Regional Resistance. // Economics of Transition. – 2004. – Vol.12. – No. 3. – P.373-398
- 293.Pradhan M., Ravallion M. Demand for Public Safety. - World Bank, 1998. - 30 p.
- 294.Preusse H.G. Amerikanische Integration: NAFTA und FTAA als "neuer Regionalismus". // Cassel D., Welfens P.J.J. (Hrsg.) Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union. - Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003. - S.285-310
- 295.Quitau, J. Curtain up on international tax competition. - Deutsche Bank Research. - May 14, 2004. – 1 S.
- 296.Rasmussen S. Partial vs. Global Coordination of Capital Income Tax Policies. - University of Aarhus. - Working Paper No.2001-3. –2001. - 23 p.
- 297.Razin A., Yuen C.-W. Optimal International Taxation and Growth Rate Convergence: Tax Competition vs. Coordination. // International Tax and Public Finance. – 1999. - Vol.6. - P.61-78
- 298.Ritter W. Allgemeine Wirtschaftsgeographie. - München, Wien: Oldenbourg Verlag, 1991. - 364 S.
- 299.Rodemer H., Dicke H. Über die korporative, liberale und sozialistische Position zum Vertragswerk von Maastricht und Amsterdam. - Gegenbacher Arbeitspapier Nr. 5. Offenburg, 2001. - 195 S.

- 300.Ruta M. The Allocation of Competences in an International Union. – A Positive Analysis. – European Central Bank Working Paper No.220. – April 2003. – 47 p.
- 301.Schaltegger S. Globalisierung und Standortwettbewerb. - Schweizerische Akademie der technischen Wissenschaften, www.satw.ch
- 302.Scharpf F. Balancing Positive and Negative Integration: The Regulatory Options for Europe. -Max-Plank-Institut für Gesellschaftsforschung Working Paper No. 97/8. – 1997. – 30 p.
- 303.Scharpf F. Globalisierung als Beschränkung der Handlungsmöglichkeiten nationalstaatlicher Politik. // Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie. – 1998. - Bd. 17. - S.41-66
- 304.Scharpf F. Mehrebenenpolitik im vollendeten Binnenmarkt. - Max-Plank-Institut für Gesellschaftsforschung. - Working Paper No. 94/4. – 1994. - 38 S.
- 305.Scharpf F. Regieren in Europa: Effektiv und demokratisch. - Frankfurt, N.Y.: Campus Verlag, 1999. - 201 S.
- 306.Schenk M. Effiziente Steuersysteme und internationaler Steuerwettbewerb. - Frankfurt/Main, Berlin: Peter Lang, 2002. - 318 S.
- 307.Schjelderup G. International Tax Competition: Is It Harmful, and if so, What are the Policy Implications. - Norwegian Ministry of Foreign Affairs. - Report No. 10. – 2002. - 26 p.
- 308.Schleifer A., Vishny R.W. Politicians and Firms. // Quarterly Journal of Economics. – 1994. - Vol. 59. - P.995-1025
- 309.Schnitzer M. Die Transformation braucht gute Institutionen. // Neue Züricher Zeitung. - 01.12.2002
- 310.Schulze G., Ursprung H. Globalisierung und die Wirtschaftspolitik der Nationalstaaten. // Die Volkswirtschaft. – 2002. - Nr. 1. - S.32-38
- 311.Seliger B. Ubi certamen, ibi corona: Ordnungspolitische Optionen der Europäischen Union zwischen Erweiterung und Vertiefung. -Frankfurt, Berlin, Bern, N.-Y., Paris, Wien: Peter Lang, 1999. - 419 S.
- 312.Shastitko A.E., Tambovtsev V.L. Soft Budget Constraints: Political Artifact or Economic Phenomenon. - Osteuropa-Institut der Freien Universität Berlin, 2000. – 34 p.
- 313.Siebert H. Zum Paradigma des Standortwettbewerbs. - Tübingen: Mohr Siebeck, 2000. - 54 S.
- 314.Siebert H., Koop M.J. Institutional Competition. A Concept for Europe? // Aussenwirtschaft. – 1990. - Jg. 45. - Heft 4. - S.439-462.
- 315.Sinn H.-W. The New Systems Competition. - Oxford: Blackwell Publishing, 2003. - 228 p.
- 316.Sinn H.-W. The Selection Principle and Market Failure in System Competition. // Journal of Public Economics. – 1997. - Vol. 66. - P.247-274
- 317.Slinko I., Yakovlev E., Zhuravskaya E. Laws for Sale: Evidence from Russia. – CEFIR. – Mimeo. – 2004. – 32 p.
- 318.Soltweder R. Wettbewerb zwischen Regionen und zentral koordinierter Regionalpolitik. // Weltwirtschaft. – 1987. - Bd. 1. - S.129-145
- 319.Sonin K. Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights. - William Davidson Working Paper No. 544. - December 2002. –27 p.
- 320.Spindler M. New Regionalism and the Construction of Global Order. - Centre for the Studies of Globalization and Regionalization. - Working Paper No. 93/02. – 2002. - 31 p.
- 321.Stasavage D. Private Investment and Political Institutions. // Economics and Politics. – 2002. - No.1. - P.41-63
- 322.Steuerwettbewerb, www.chancenfueralle.de
- 323.Stiglitz G.E., Hoff K. The Transition from Communism: A Diagrammatic Exposition of Obstacles to the Demand for the Rule of Law. - World Bank Working Paper No.3352. – 2004. – 23 p.
- 324.Stiglitz J.E., Hoff K. A Dynamic Model of the Demand for the Rule of Law. – Mimeo. – 2003. – 38 p.
- 325.Stiglitz J.E., Hoff K. After the Big Bang: Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post-Communist Societies. – Mimeo. – 2003. – 24 p.
- 326.Straubhaar Th. Ein Europa des funktionalen Föderalismus: Mehr als ein Denkmodell? // ORDO. – 1995. - Bd. 46. - S.186-202
- 327.Streit M.E. Systemwettbewerb und Harmonisierung im europäischen Integrationsprozess. // Cassel D. (Hrsg.) Entstehung und Wettbewerb von Systemen. - Berlin: Duncker&Humblot, 1996. - S.223-241
- 328.Streit M.E. Ordnungsökonomik – Versuch einer Standortbestimmung. - Max-Plank-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen Diskussionsbeitrag. - 04-1995. – 1995. - 49 S.
- 329.Streit M.E., Kiwit D. Zur Theorie des Systemwettbewerbs. // Streit M.E., Wohlgemuth M. (Hrsg.) Systemwettbewerb als Herausforderung an Politik und Theorie. - Baden-Baden: NOMOS Verlag, 1999. - S.13-48
- 330.Strulik H. Fiscal Policy Reforms in a Global Economy. // International Tax and Public Finance. – 2002. - Vol.9. - P.73-91

331. Sztompka P. Civilization Incompetence: The Trap of Post-Communist Societies. // Zeitschrift für Soziologie. – 1993. - Jg.22. - Heft 2
332. Transnational Corporations from Developing Countries: Impact on Their Home Countries. - N.Y.: UN, 1993. – 70 p.
333. U.S. Advisory Commission on Intergovernmental Relations. Interjurisdictional Tax and Policy Competition: Good or Bad for the Federal System. - Washington, 1991. - 84 p.
334. Vanberg V. Globalization, Democracy and Citizens' Sovereignty: Can Competition Among Governments Enhance Democracy? // Constitutional Political Economy. – 2000. - Vol. 11. - No. 1. – P.87-112
335. Vedder R. Tiebout, Taxes and Economic Growth. // Cato Journal. – 1990. - Vol. 10. - No. 1. - P.91-108
336. Vink M.P. Negative and Positive Integration in European Immigration Policies. - European Integration online Papers. – 2002. - Vol. 6. - No. 13. - 20 p.
337. Volkart O. No Utopia: Government without Territorial Monopoly in Medieval Central Europe. // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 2002. - Vol. 158. - P.325-343
338. Weede E. Wirtschaft, Staat und Gesellschaft. - Tübingen: Mohr Siebeck, 1990. - 314 S.
339. Welfens P.J.J. Regionale Integration in der Ordnungs-, Außenwirtschafts- und Wachstumstheorie. // Cassel D., Welfens P.J.J. (Hrsg.) Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union. - Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003. - S.29-76
340. Wildavsky A. A Double Security: Federalism as Competition. // Cato Journal. – 1990. - Vol.10. - No.1. - P.30-58
341. Wilson J.D. Theories of Tax Competition. // National Tax Journal. – 1999. - Vol.52. - p.269-304
342. Wilson J.D., Wildasin D.E. Capital Tax Competition: Bane or Boon? - The Office for Tax Policy Research Working Paper. - August 2001. - 44 p.
343. Wirtschaftsvereinigung für (Nicht-Eisen) Metalle. www.wv-m.de
344. Wohlgemuth M. Entry Barriers in Politics, or: Why Politics, Like Natural Monopoly, Is Not Organised as an Ongoing Market-Process. // Review of Austrian Economics. – 1999. - Vol.12. - P.175-200
345. Wohlgemuth M. Institutional Competition – Notes on Unfinished Area. - Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen. - Diskussionsbeitrag 06-1995. –1995. - 23 S.
346. Wohlgemuth M. Systemwettbewerb als Entdeckungsverfahren. // Streit M.E., Wohlgemuth M. (Hrsg.) Systemwettbewerb als Herausforderung an Politik und Theorie. - Baden-Baden: NOMOS Verlag, 1999. - S.49-70
347. World Bank. From Transition to Development. - A Country Economic Memorandum for the Russian Federation. - April 2004. – 144 p.
348. World Democracy Audit. www.worldaudit.org
349. World Value Survey. <http://wvs.isr.umich.edu/index.shtml>, 2001
350. Wrede M. Yardstick Competition to Tame the Leviathan. // European Journal of Political Economy. – 2001. - Vol. 17. - P.705-721
351. Yakovlew A. Informal Tax Competition at Regional Level: Case of Russia. - Prague Economic University, 2001. – 10 p.
352. Young O.R. International Regimes: Towards a New Theory of Institutions. // World Politics. – 1986. – Vol.39. – P.104-122
353. Ziltener P. Gibt es einen regionalen Integrationsprozess in Ostasien? – Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Discussion Paper. – Januar 2003. – 73 S.
354. Zodrow G.R., Mieszkowski P. Pigou, Tiebout, Property Taxation and the Underprovision of Local Public Goods. // Journal of Urban Economics. - 1986. - Vol.19. - No. 3. - P.356-370

Приложение 1. Модификации неоклассической модели конкуренции юрисдикций

Таблица 1

Модификации неоклассической модели конкуренции юрисдикций

Модификация допущений модели конкуренции юрисдикций	Выводы
Эндогенный рост капитала	Ослабление эффекта «гонки до предела» при сохранении прочих допущений базовой модели.
Возможность налогообложения «глобального дохода»	Невозможность частичного «выхода» при налогообложении «глобального дохода».
Наличие налогов на недвижимость	Возможность скрытого налогообложения частных структур при «выходе» в связи с необходимостью реализации недвижимости, в стоимости которой уже капитализирован будущий налог.
Наличие в интеграционной группировке «крупных государств», экономическая политика которых влияет на доходность капитала в интеграционной группировке в целом	Смягчение эффектов конкуренции юрисдикций.
Наличие в интеграционной группировке малых и крупных государств.	Перераспределение в пользу малых государств за счет конкуренции юрисдикций.
Наличие агломерационных эффектов.	Защита центров агломераций от конкурентного давления; «искажение» результатов конкуренции за счет учета в решениях частных структур эффектов агломерации.
Возможность уплаты налогов в одной юрисдикции (оффшоре) при использовании публичных благ другой (налоговый арбитраж)	«Гонка до предела» и дефицит налоговых средств для финансирования производства публичных благ.
Возможность для юрисдикций использовать субсидии и девальвацию валют для привлечения инвестиций	«Гонка субсидий», ведущая к распаду интеграционной группировки.
Наличие изменений в структуре экономики юрисдикции	Большая специализация экономики и большая зависимость от мирового рынка
Перемещение не только капитала, но и его владельцев	Меньшая вероятность «гонки до предела» в связи с ростом заинтересованности в публичных благах.
Существование пространственных экстерналий	Нарушение принципа эквивалентности и недопроизводство необходимых публичных благ (защиты окружающей среды).
Возможность для юрисдикций собирать налог с нерезидентов (экспорт налога)	Рост вероятности «гонки до предела».
Наличие эффектов от масштаба при производстве публичных благ	Снижение эффективности при децентрализованном предоставлении публичных благ.

Таблица 1 (продолжение)

Модификация допущений модели конкуренции юрисдикций	Выводы
Отсутствие у частных структур адекватной информации о предложении государственных структур	Вытеснение более эффективных предложений (рынок лимонов).
Возможность для юрисдикций изменять условия предоставления публичных благ после осуществления частной структурой инвестиций (оппортунистическое поведение)	Отказ частных структур от привлекательных предложений или неэффективные затраты на чрезмерную диверсификацию с целью избежать зависимости от одной частной структуры.
Неуверенность юрисдикций в оценке частными структурами значимости той или иной юрисдикции	Уменьшение стимулов для адаптации своего «предложения» к интересам частных структур.
Невозможность отличить мобильные и немобильные частные структуры	Отсутствие перераспределительных эффектов; в то же время возможность чрезмерных расходов на привлечение (и удержание) частных структур.
Неполное соответствие производимых государством благ критерию несоперничества (например, большее количество предприятий в большей степени загрязняет окружающую среду) - congestion effect	Отсутствие стимулов для привлечения новых частных структур и, соответственно, для повышения эффективности своего «предложения».
Наличие издержек переноса производства из одной юрисдикции в другую	Ослабление эффектов конкуренции юрисдикций.
Наличие затрат времени на «выход»	Возможность перераспределения в пользу немобильных факторов производства в кратосрочной перспективе.
Ограниченная делимость капитала	Конкуренция не за все частные структуры, а лишь за крупнейших инвесторов.
Различное число юрисдикций в интеграционной группировке	Рост интенсивности конкуренции при увеличении числа юрисдикций.
Сочетание конкуренции юрисдикций и международной торговли.	Отсутствие ex-post гармонизации; снижение экспортных субсидий.
Наличие «внешнего мира» вне интеграционной группировки.	Влияние внешнеторгового тарифа на результат конкуренции юрисдикций.
Конкуренция федеративных государств.	Рост благосостояния при повышении уровня децентрализации.
Наличие экономических эффектов между поколениями, например, в виде «временной экстерналии (загрязнение сегодня ухудшает жизнь будущих поколений).	Преодоление негативных явлений
Наличие преступности, в том числе обладающей межгосударственной мобильностью	Рост инвестиций в противодействие преступности: инвестиции снижают уровень преступности, «выгаливая» преступников в другие юрисдикции, и повышают привлекательность юрисдикции для инвесторов.

Источники: составлено на основе:

Bacchetta Ph., Espinosa M.P. Information Sharing and Tax Competition among Governments. // Journal of International Economics. – 1995. - Vol.39; Bjorvatn K., Schjelderup G. Tax Competition and International Public

Goods. // International Tax and Public Finance. – 2002.- Vol.9; Conley J.P., Rangel A. Intergenerational Fiscal Constitutions: How To Protect Future Generations Using Land Taxes and Federalism. - NBER Working Paper No. 8394. – 2001; Feld L.P. Steuerwettbewerb und seine Auswirkungen auf Allokation und Distribution. - Tübingen: Mohr Siebeck, 2000; Janeba E. Tax Competition in Imperfectly Competitive Markets. // Journal of International Economics. – 1998. - Vol. 44; Janeba E., Schjelderup G. The Future of Globalization: Tax Competition and Trade Liberalization. - World Development Report 2003 Background Paper. – 2003; Janeba E., Wilson J.D. Decentralization and International Tax Competition. - CESifo Working Paper No. 854. February 2003; Janeba E., Wilson J.D. Tax Competition and Trade Protection. - NBER Working Paper No. 7402. – 1999; Kenyon D. A. Theories of Interjurisdictional Competition. // New England Economic Review. - March/April 1997; Krogstrup S. What Do Theories of Tax Competition Predict for Capital Taxes in EU Countries: A Review of Tax Competition Literature. - HEI Working Paper. - No. 05/2002. – 2002; Marceau N. Mongrain S. Interjurisdictional Competition in Law Enforcement. – CIRPÉE Working Paper. - November 2002; Wilson J.D. Theories of Tax Competition. // National Tax Journal. – 1999. - Vol.52; Wilson J.D., Wildasin D.E. Capital Tax Competition: Bane or Boon? - The Office for Tax Policy Research Working Paper. - August 2001.

Приложение 2. История приватизации в России, в Казахстане и на Украине

Таблица 1

Основные этапы приватизации в России, в Казахстане и на Украине

Год	Россия	Казахстан	Украина
1989	«Спонтанная» приватизация в СССР в интересах представителей партийной, комсомольской и директорской элиты.		
1990			
1991	Продолжение «спонтанной» приватизации	«Инициативная» приватизация (по заявке трудовых коллективов) со значительным влиянием директорского корпуса. Приватизация до апреля 1992 г. определялась личными договоренностями руководства предприятий и Госкомимущества. Приватизация не коснулась крупных промышленных комплексов.	В основном малая приватизация в сочетании со «спонтанной» теневой приватизацией. Активно используются арендные отношения, используются коммерческие и некоммерческие аукционы.
1992	Чековая («ваучерная») приватизация с как результат «консенсуса» между различными группами интересов, значительное влияния директорского корпуса. Формирование основы для будущих крупных финансово-промышленных групп (ФПГ).		
1993	«Залоговые аукционы» - передача крупнейших объектов собственности, в т.ч. в нефтяной отрасли и металлургии, формально в залог под кредиты бюджету, а на практике – в собственность (поскольку средства на возвращение кредитов в бюджете заложены не были) небольшой группе привилегированных банков («Менатеп», «ОНЭКСИМ»).	Сочетание трех механизмов приватизации: 1) Массовая приватизация включенных в список предприятий с помощью приватизационно-инвестиционных купонов (ПИК), размещавшихся в инвестиционных приватизационных фондах (ИПФ); 2) Малая приватизация на основе аукционов за денежные средства и купоны; 3) Приватизация крупнейших объектов собственности по индивидуальным проектам - первоначально продажа иностранным инвесторам, затем передача предприятий в стратегическое управление с правом последующего выкупа. Большие возможности для оффшорного бизнеса (гарантия конфиденциальности инвесторов при наличии банковских гарантий).	Массовая приватизация с использованием именных приватизационных имущественных сертификатов (ПИС). Не охватывает многие крупнейшие предприятия. Всего за пять лет проведено 48 приватизационных аукционов, на которых акции госпредприятий продавались за ПИС. В качестве компенсации за обесценение вкладов в системе Сбербанка и Госстраха выдаются компенсационные сертификаты (КС), которые также используются для приватизации.
1994			
1995	«Точечная» приватизация отдельных объектов собственности в рамках инвестиционных конкурсов и аукционов (прежде всего, отрасли связи и пакеты акций нефтегазовых компаний). Допуск к приватизации иностранных инвесторов, однако сохранение доминирующего положения бизнес-групп.	Продажа в соответствии с «секторными» программами приватизации по индивидуальным проектам крупнейших объектов собственности ТНК и оффшорным компаниям (в т.ч. нефтегазового комплекса, электроэнергетики, связи). Использование для приватизации фондового рынка.	Помимо сертификатов, применяются коммерческие и (в основном) некоммерческие конкурсы, на которых пакеты акций продаются инвесторам, предложившим (соответственно) наибольшую цену и наиболее привлекательный план развития. В отличие от России, имелись случаи расторжения договоров с инвесторами, не выполнившими свои обязательства. Сохраняются теневые каналы приватизации
1996			
1997	Начало конфликтов за перераспределение собственности.	Продажа отдельных крупных объектов собственности за деньги после «очистки» от долговых обязательств (в основном в электроэнергетике).	Начало крупномасштабной денежной приватизации. Имеется целый ряд исключений из общих правил и «индивидуальных» подходов к приватизации, часто дающих инвесторам привилегированное положение. План поступлений от приватизации выполнен не полностью.
1998			
1999			
2000			
2001			
2002			
2003			

Источник: составлено на основе: Приватизация в России и других странах СНГ. - М.: ИНИОН РАН, 2003

Приложение 3. Показатели качества институтов и демократизации в странах СНГ

Таблица 1

Показатели демократизации в странах СНГ

Источник	World Democracy Audit	Freedom House	Freedom House	Freedom House
Показатель	Рейтинг свободы прессы	Политические права	Гражданские свободы	Итоговый рейтинг
Год	2004	2004	2004	2004
Характеристика	Чем ниже, тем лучше	Чем ниже, тем лучше	Чем ниже, тем лучше	
Максимум	149	7	7	
Азербайджан	120	6	5	Not Free
Армения	98	4	4	Partly Free
Беларусь	137	6	6	Not Free
Грузия	78	4	4	Partly Free
Казахстан	117	6	5	Not Free
Кыргызстан	113	6	5	Not Free
Молдова	89	3	4	Partly Free
Россия	104	5	5	Partly Free
Таджикистан	124	6	5	Not Free
Туркменистан	145	7	7	Not Free
Узбекистан	142	7	6	Not Free
Украина	106	4	4	Partly Free

Источники: составлено на основе: Freedom of the World 2004. - Selected Data from Freedom Houses's Annual Global Survey of Political Rights And Civil Liberties; World Democracy Audit. www.worldaudit.org

Таблица 2

Характеристики качества институтов международных организаций

Источник	Transparency International	World Democracy Audit	Fraser Institute/ Cato Institute	Heritage Foundation	
Показатель	Индекс восприятия коррупции	Рейтинг коррупции	Индекс экономической свободы	Индекс экономической свободы	
Год	2003	2004	2003	2004	
Характеристика	Чем ниже, тем хуже	Чем выше, тем хуже	Чем ниже, тем хуже	Чем выше, тем хуже	Характеристика
Максимум	9,70	125,00	8,60	5,00	
Азербайджан	1,80	117,00	Н.св.	3,39	Mostly Unfree
Армения	3,00	71,00	Н.св.	2,63	Free
Беларусь	4,20	46,00	Н.св.	4,09	Repressed
Грузия	1,80	119,00	Н.св.	3,19	Mostly Unfree
Казахстан	2,40	92,00	Н.св.	3,70	Mostly Unfree
Кыргызстан	2,10	111,00	Н.св.	Н.св.	Н.св.
Молдова	2,40	92,00	Н.св.	3,09	Mostly Unfree
Россия	2,70	78,00	5,00	3,46	Mostly Unfree
Таджикистан	1,80	120,00	Н.св.	4,15	Repressed
Туркменистан	Н.Св.	Н.Св.	Н.св.	4,31	Repressed
Узбекистан	2,40	92,00	Н.св.	4,29	Repressed
Украина	2,30	103,00	4,60	3,49	Mostly Unfree

Источники: составлено на основе: Индекс восприятия коррупции 2003. - Пресс-релиз Transparency International. – 7.10.2003; Gwartney J., Lawson R. Economic Freedom of the World. Fraser Institute 2003; Heritage Foundation. - Index of Economic Freedom 2004; World Democracy Audit. www.worldaudit.org

Таблица 2 (продолжение)

Источник	Feld/Voigt	Moody's	Fitch	Standard & Poor's
Показатель	Индекс фактической независимости судебной системы	Кредитный рейтинг (иностранная валюта)	Кредитный рейтинг (долгосрочный, иностранная валюта)	Кредитный рейтинг (долгосрочный, иностранная валюта)
Год	2002	2004	2004	2004
Характеристика	Чем выше, тем лучше	Чем выше, тем лучше	Чем выше, тем лучше	Чем выше, тем лучше
Максимум	1	Aaa	AAA	AAA
Азербайджан	Н.св.	Н.св.	BB-	Н.св.
Армения	1,000	Н.св.	Н.св.	Н.св.
Беларусь	Н.св.	Н.св.	Н.св.	Н.св.
Грузия	0,850	Н.св.	Н.св.	Н.св.
Казахстан	Н.св.	Baa3	BB+	BB+
Кыргызстан	Н.св.	Н.св.	Н.св.	Н.св.
Молдова	Н.св.	Ca	B-	Н.св.
Россия	0,133	Baa3	BB+	BB+
Таджикистан	Н.св.	Н.св.	Н.св.	Н.св.
Туркменистан	Н.св.	B2	Н.св.	Н.св.
Узбекистан	Н.св.	Н.св.	Н.св.	Н.св.
Украина	Н.св.	B1	B+	B

Источники: составлено на основе: Покровский В. Состояние экономики и потенциал взаимного сотрудничества участников Содружества Независимых Государств. // Общество и экономика. – 2004. - №5-6. – С.161; Feld L.P., Voigt S. Economic Growth and Judicial Independence: Cross Country Evidence Using a New Set of Indicators. - World Bank. - 28.04.2002

Таблица 3

Качество государственного управления (оценка Всемирного банка), 2002, оценки от 1 (худшая) до 100 (лучшая)³¹⁴

Страна	Ответственность власти (Voice and Accountability)	Эффективность управления (Governance Efficiency)	Качество регулирования (Regulatory Quality)	Правовой режим (Rule of Law)	Контроль за коррупцией (Control of Corruption)
Азербайджан	19,2	13,9	22,2	24,2	9,8
Армения	36,9	41,2	59,3	41,8	30,4
Беларусь	7,6	12,9	3,6	11,3	26,8
Грузия	39,9	25,3	21,6	9,8	12,4
Казахстан	17,7	21,6	24,2	18,6	10,8
Кыргызстан	19,7	20,6	37,6	22,2	23,7
Молдова	40,9	30,4	49,5	39,2	21,6
Россия	33,8	44,3	44,3	25,3	21,1
Таджикистан	21,8	8,8	7,7	6,7	10,3
Туркменистан	2,5	3,6	1,0	10,8	4,6
Узбекистан	27,8	26,3	28,4	24,7	17,5
Украина	5,1	11,9	5,7	10,3	11,9

Источник: составлено на основе: Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002. - World Bank, April 2004

³¹⁴ Всемирным банком публикуется также индекс политической стабильности (political stability), не включенный в настоящий обзор, поскольку указанный индекс лишь в ограниченной степени отражает проблему «качества предложения» государства.

Приложение 4. Антимонопольные ведомства стран СНГ

Таблица 1

Антимонопольные ведомства стран СНГ

Государство	Антимонопольное ведомство (или ведомство, осуществляющее антимонопольные функции)
Армения	Министерство промышленности и торговли
Беларусь	Министерство предпринимательства и инвестиций
Азербайджан	Государственный комитет по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства
Грузия	Государственная антимонопольная служба при Министерстве экономики
Казахстан	Агентство по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и поддержке малого бизнеса
Кыргызстан	Национальная комиссия по защите и развитию конкуренции при Президенте
Молдова	Министерство экономики и реформ
Российская Федерация	Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, начиная с 2004 г. – Федеральная антимонопольная служба, подведомственная Председателю Правительства РФ
Таджикистан	Министерство экономики и внешних экономических связей
Узбекистан	Комитет по демополизации и развитию конкуренции при Министерстве финансов
Украина	Антимонопольный комитет

Источник: Лахмоткина Ю.И. Антимонопольная политика в странах-членах СНГ. // Полемика. – 1999. - №12.